Unis pour Bâtir

#19
SEPTEMBRE 2011

Le magazine des clients de VM Matériaux en partenariat avec artisans

ENTREPRENDRE
Faire rimer social avec rentabilité p. 15

DIRIGER
Déclarer l'accident de travail d'un salarié p. 20

RÉUSSIR
Les clés pour travailler en couple p. 32

DOSSIER

LE NÉGOCIANT EST UN PARTENAIRE

Des services essentiels pour les artisans p. 6

Prix : 4,90 €

Notre région a du talent ! p. 3

VM MATERIAUX

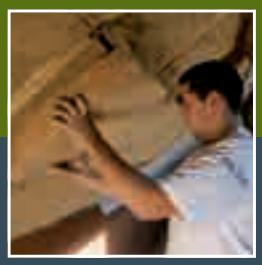
ISOLANTS EN FIBRES DE BOIS SYLVACTIS

Parce que le bois est un isolant naturel de qualité, ACTIS s'en est inspiré pour développer une nouvelle gamme **d'isolants performants et respectueux de l'environnement**. Fabriqués à base de **fibres naturelles de bois recyclé**, les panneaux isolants ACTIS allient densité et forte inertie thermique pour une **efficacité maximale** été comme hiver. En formats flexibles ou rigides, ils s'adaptent à toutes les applications et **répondent aux exigences de la Réglementation Thermique** en neuf comme en rénovation.

ACTIS, une société certifiée Qualité ISO 9001 et Environnement ISO 14001 et PEFC.

ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification

Entreprise certifiée
PEFC
PEFC/10-31-2030
PROMOUVOIR LA GESTION DURABLE DE LA FORÊT



Plus d'informations au 0 800 04 04 04
ou sur www.actis-isolation.com

BATIMAT
07-12 NOV 2011
Paris Porte de Versailles
Hall 1 stand R 51

ACTIS
INNOVER POUR MIEUX ISOLER

RCS CARCASSONNE 380 986 265

Éditorial

Philippe Audureau
Président du directoire

La RT 2012, le Cap et le crabe

Les vacances ayant été propices à la détente, prenons un peu de recul avant de retrouver les soucis quotidiens...
Oublions pour un moment ce litige qui traîne, cette mairie qui n'a toujours pas payé sa facture et ce fournisseur qui n'a pas livré dans les délais (pas un VM, bien sûr...). Avec un peu de hauteur, on voit mieux où l'on va. Enfin presque.
Car dans le bâtiment, il vaut mieux en prendre beaucoup, de la hauteur, tant les embruns dégagés par cette planète en furie obscurcissent l'horizon. D'autant que la politique, de quelque bord qu'elle soit, a plutôt tendance à bloquer les essuie-glaces.
Grimpons donc de quelques échelons. La visibilité s'améliore un peu et l'on distingue ce qui doit être un cap. Le Horn ou Bonne-Espérance ? Disons le Cap de Bonne-Espérance, c'est plus joli et au moins ça mène au Pacifique...
Il va donc falloir quitter notre bon vieux monde, fait de nos habitudes Atlantique, des certitudes du passé et de nos peurs du changement.
Ne rêvons pas, il est bien connu que le Pacifique n'a de pacifique que le nom.
Nous allons entrer dans un autre univers dont il faudra trouver les repères, identifier les écueils, déterminer les courants. L'après-crise ne sera plus jamais comme avant.
Et, dans ce nouvel environnement, la RT 2012 (et déjà 2020) bouleversera encore un peu plus nos habitudes.
Comme le crabe, nos entreprises devront faire leur mue. Et chacun sait que, perdant sa carapace, le crabe devient pendant quelque temps plus fragile, proie facile pour les prédateurs de toutes sortes. Mais il n'a pas le choix ; sa carapace trop étroite ne lui permet pas de grandir...
C'est ainsi et à ce prix que nos entreprises se développeront désormais.
Et dans vos souvenirs de plage, vous ne verrez plus tout à fait les crabes et autres arthropodes comme avant...

Bientôt les Bati'Days !

C'est autour d'une ambiance rugby que les équipes commerciales VM Matériaux vous attendent pour la traditionnelle Fête des pros du bâtiment les 15 et 16 septembre prochains.
Soyez au rendez-vous pour les deux jours les plus offensifs !

De la membrane sur toiture pour un lotissement Trecobat

VM Matériaux a accompagné un programme de 11 logements BBC près de Nantes en fournissant une membrane pour toiture-terrasse performante.

Les onze maisons conçues par le constructeur Trecobat sont en ossature bois pour la partie étages et en blocs béton pour les rez-de-chaussée.
Ce sont des maisons BBC, en bande, destinées à consommer très peu d'énergie. Le rôle de VM Matériaux sur ce chantier fut de fournir les matériaux d'isolation, sous chape, intérieure pour les murs ainsi que sous et sur-toiture.
« Le matériau le plus innovant sur ce chantier était le Système Flag de chez Soprema, une membrane PVC couvrant l'ensemble des toitures terrasse avec des avantages certains de mise en œuvre et de tenue dans le temps », explique Cédric Moreau, responsable des agences VM Matériaux de Nantes.

Une mise en œuvre simple

Les onze maisons ont été recouvertes d'une membrane d'étanchéité en PVC, pour une surface totale de 1 100 m². La membrane armée par un voile de verre de 50 g/m² est couplée en sous-face à un géotextile non-tissé polyester de 200 g/m².
Le Flagon est adapté à tous supports et à toutes pentes.
La mise en œuvre s'effectue en adhérence totale par collage à l'air chaud, sans flamme ni fixation. Bien entendu, le projet est étudié pour que l'eau puisse être évacuée. Enfin, en cas de toiture végétalisée, elle résiste à l'attaque de racines et aux agressions des micro-organismes ; elle est imputrescible et résiste aux UV.

Soprema Flag, une solution d'étanchéité éprouvée

Filiale du groupe Soprema depuis 2007, la société Flag compte parmi les leaders mondiaux du marché dans la fabrication des membranes d'étanchéité synthétiques (TPO/PVC) depuis 1963. La gamme de produits Flag couvre les solutions d'étanchéité pour les toitures-terrasses, mais aussi les ouvrages d'art, piscines et ouvrages hydrauliques... ●
La gamme Flagon est disponible en agence VM Matériaux.

Catalogues Quincaillerie et Aménagement intérieur

Découvrez notre nouveau catalogue Quincaillerie. À travers ces 900 pages, VM Matériaux vous propose une large sélection de produits de qualité professionnelle.
Authentique, simple, chaleureux et noble, le bois vous offre ses vertus pour aménager tout en douceur les espaces lumineux et confortables. Parquets, lambris, revêtements de sol, aménagements intérieurs : à travers ce catalogue, VM Matériaux vous apporte autant d'idées et de solutions pour aménager, habiller, décorer vos espaces de vie.
À consulter également sur www.vm-materiaux.fr

Le moulin retrouve son toit

VM Matériaux s'est vu confier une rénovation singulière : celle du toit d'un moulin appartenant à un particulier en Charente. Le chantier a duré un an entre la signature du devis et sa réalisation. Une réflexion approfondie a été menée par l'équipe de SIMA Niort pour calculer la surface du cône ! Et pas moins de 55 m² de bardage – fait de planchettes fendues suivant le fil du bois et resciées en biseau – ont été fournis par l'agence. Le bois Red Cédar a été retenu pour cette réalisation car il est léger, tendre et imputrescible. BTP Charpente (activité menuiserie du groupe VM Matériaux) a fourni la charpente traditionnelle et réalisé l'ossature en chêne raboté d'une pente de 50°. Le chantier a mobilisé six personnes au total. À bâtiment d'exception, moyens d'exception !

Zoom chantier
- 689 heures de travail sur la charpente
- Ossature de 6 500 kg

Moulin de la Vergne à Doeuil-sur-le-Mignon (17330)

L'art de travailler avec Pierre & Matière

Spécialiste dans la transformation de la pierre, Pierre & Matière déploie depuis 1989 son savoir-faire pour les marchés de la rénovation, des monuments historiques et de la construction neuve. Depuis mars dernier, VM Matériaux s'est associé à son dirigeant, Mathieu Bonnel, afin de travailler en partenariat avec Cominex, référence dans la distribution de pierres naturelles destinées aux aménagements urbains et au secteur de la voirie.
À Champigné, près d'Angers, Pierre & Matière réalise la taille de pierre massive façade et voirie (tous types de pierre), de la marbrerie décorative dédiée au haut de gamme à l'importation de pierres naturelles en brut, fini ou semi-fini. L'entreprise familiale, composée de seize salariés, dispose d'un service logistique et d'un bureau d'études. Elle peut s'enorgueillir d'un important savoir-faire, notamment incarné par des Compagnons tailleurs de pierre, confortés par les capacités d'un parc matériel performant. La commercialisation de leur gamme de produits, à travers l'ensemble de nos agences négoce, est d'ores et déjà présente dans le catalogue *« Aménagements extérieurs 2011 »*.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur **www.vm-materiaux.fr**

↱ VM Matériaux : plus de 13 ans de mécénat d'entreprise

« La solidarité, une idée constructive »

Née en 1997 de l'initiative de collaborateurs de VM Matériaux, l'Association Martial Caillaud initie des actions humanitaires et des projets concrets touchant à la construction et à l'éducation dans des pays et zones défavorisés. À ce jour, elle a réalisé une quinzaine de projets au Sénégal, au Sri Lanka, au Kenya, en Thaïlande, au Vietnam, au Kerala en Inde, en Afrique du Sud et, demain, à Bali.
Site internet de l'association récemment mis à jour : www.martial-caillaud.org
Plaquette d'information disponible sur simple demande.

Un sol décoratif, circulable et drainant

Drainazzo®, granulats de marbre résine, combine la beauté naturelle du marbre avec les propriétés mécaniques et chimiques de l'époxy pour créer des sols décoratifs, circulables et drainants… en toute simplicité.

Drainazzo® est la solution idéale pour la réalisation d'aménagements paysagers : plages de piscine, contours de spa, allées et devantures de magasin, terrasses… Le principe de pose unique du Drainazzo® permet de réaliser facilement plus de 50 m² par jour… tout en garantissant un résultat impeccable !

Préparation du mélange marbre

Liberté de forme et de design

Drainazzo® est disponible en différents coloris et différentes granulométries. Son système de pose sans découpe permet de réaliser une infinité de formes, d'architectures et d'effets visuels.
La formulation de résine époxy utilisée pour la réalisation du système Drainazzo® a été développée afin d'offrir une résistance mécanique (trafic, impact, gel) et chimique (sel, solvants) de qualité supérieure. De plus, la formulation permet un temps de pose et de prise optimum, quelles que soient les conditions climatiques.

Un réseau de service

Drainazzo® a vu le jour chez VM grâce à la collaboration des activités Négoce et Béton. Ce nouveau concept est disponible dans les agences négoce VM et dans les centrales BPE VM. ●

Application

LES PLUS Drainazzo®

- Liberté des formes et motifs
- Rapidité et facilité de pose
- Absence de raccord
- Aspect irréprochable et durable
- Propriétés auto-drainantes
- Résistance aux produits chimiques
- Résistance au gel et à l'humidité
- Solution idéale pour la rénovation de surface déformation

Pour en savoir plus, rendez-vous sur **www.vm-materiaux.fr**

Votre négociant, un partenaire

Des services essentiels pour les artisans

► DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-LUC FOURNIER

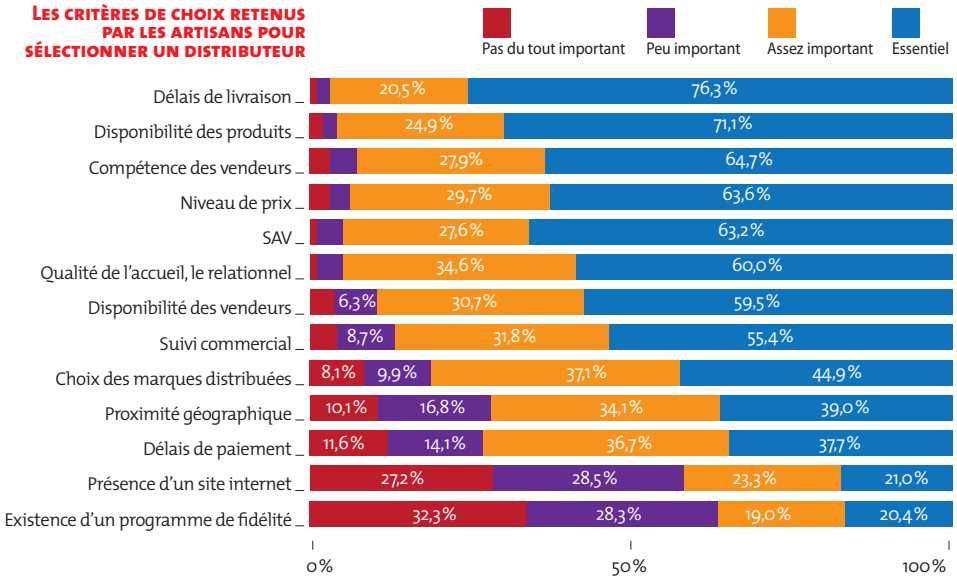
Une des raisons les plus évidentes qui scelle un bon partenariat entre l'artisan et son négociant de matériaux est la qualité des services apportés par l'enseigne. Au sein du réseau Unis pour Bâtir, on veille en la matière à la satisfaction des clients…

Les négociants en matériaux ont considérablement réfléchi à toutes les problématiques de leurs clients et ont développé une offre de services de plus en plus importante chaque année. Petit tour d'horizon (de loin non exhaustif) parmi les sociétés membres du réseau Unis pour Bâtir, réalisé avec l'appui d'une étude indépendante sur les attentes des entreprises artisanales du bâtiment à l'égard de leur distributeur…

Les attentes des artisans du bâtiment

L'étude Artiscan2 – Développement Construction dont nous publions ci-contre le synoptique des « critères de choix retenus par les entreprises artisanales pour sélectionner un distributeur » fait apparaître, sans surprise, deux critères prédominants. Les artisans du bâtiment estiment « essentiels » ou « importants » les délais de livraison (96,8 %) et la disponibilité des produits (96 %).
Suivent le relationnel personnel entre l'artisan et le distributeur (94,6 %), le niveau de prix (93,3 %), la compétence des vendeurs (92,6 %) et le service après-vente (90,8 %).
Autres critères majoritaires dans les réponses des artisans : la disponibilité des vendeurs (90,2 %) et le suivi commercial (87,2 %).
Le choix des marques distribuées est essentiel ou important aux yeux de 82 % des artisans, la proximité géographique concerne 73,2 % des sondés, de même que les délais de paiement (74,2 %).
Enfin, la présence d'un site internet est jugée comme essentielle ou importante par 44,3 % des artisans et celle d'un programme de fidélité par 39,4 %.

LES CRITÈRES DE CHOIX RETENUS PAR LES ARTISANS POUR SÉLECTIONNER UN DISTRIBUTEUR


Pas du tout important
Peu important
Assez important
Essentiel
Délais de livraison _ 20,5% 76,3%
Disponibilité des produits _ 24,9% 71,1%
Compétence des vendeurs _ 27,9% 64,7%
Niveau de prix _ 29,7% 63,6%
SAV _ 27,6% 63,2%
Qualité de l'accueil, le relationnel _ 34,6% 60,0%
Disponibilité des vendeurs _ 6,3% 30,7% 59,5%
Suivi commercial _ 8,7% 31,8% 55,4%
Choix des marques distribuées _ 8,1% 9,9% 37,1% 44,9%
Proximité géographique _ 10,1% 16,8% 34,1% 39,0%
Délais de paiement _ 11,6% 14,1% 36,7% 37,7%
Présence d'un site internet _ 27,2% 28,5% 23,3% 21,0%
Existence d'un programme de fidélité _ 32,3% 28,3% 19,0% 20,4%
0%
50%
100%
SOURCE : ARTISCAN2 - DÉVELOPPEMENT CONSTRUCTION

Les réponses du négoce

• Le stock :

Ce point correspond à la première exigence des artisans.
Les enseignes du groupement MCD ont, depuis longtemps, développé des outils informatiques particulièrement performants pour faire face aux besoins de leurs clients artisans. Objectifs majeurs : la disponibilité permanente des produits et faire face en temps réel aux commandes reçues. Ces outils permettent d'appréhender et de résoudre nombre de facteurs qui interviennent en permanence dans la mise en disponibilité des produits, la saisonnalité par exemple.
Ils permettent en outre, et en temps réel également, de répondre aux besoins des artisans qui doivent eux-mêmes satisfaire les demandes de leurs clients : ces outils garantissent la fourniture des produits répondant aux nouvelles normes (normes sismiques, ou par exemple celles de la RT 2012 qui entrera en vigueur le 1er janvier prochain) ou encore aux nouvelles certifications.
Le négoce est en liaison constante avec les fabricants. Ainsi, avec le développement optimum de ses bases logistiques, chaque distributeur peut compter sur une disponibilité totale des produits en gérant ses réassorts chaque jour.

• Les délais de livraison :

L'enquête ci-dessus prouve que l'une des problématiques les plus importantes reste l'approvisionnement des chantiers.
L'essor de l'informatique et d'Internet permet aujourd'hui des prises de commande infiniment plus rapides qu'autrefois. La consultation du site internet du distributeur facilite grandement l'établissement de la commande puisque toutes les références y figurent ainsi que l'indication de leur disponibilité.
Une commande reçue le matin est traitée en temps réel et mise à disposition de l'artisan dans les heures qui suivent.
Souvent, des livraisons sur-mesure sont nécessaires et sont alors effectuées par des camions aux équipements adaptés pour déposer les marchandises au plus près de la pose. Ces véhicules lourds possèdent des grues multiusages radiocommandées munies de « rotators » permettant un déploiement jusqu'à 19m à l'horizontale. Les livraisons jusqu'à une vingtaine de mètres de haut sont fréquentes. Les gains de temps et de main d'œuvre sont considérables…
Bien souvent, l'artisan se doit de se rendre directement dans une agence de son négociant pour se procurer du petit outillage ou du petit matériel : là encore, le négoce s'est adapté. Les zones, voire même les magasins libre-service se sont beaucoup développés ces dernières années : gain de temps, efficacité, choix, sont des éléments fort appréciés par les artisans, surtout avec l'appui d'un conseiller.

• Le conseil permanent :

Les distributeurs ont largement innové en matière de relation-client. La plupart du temps, un des éléments clés, qui tranche radicalement avec un passé plus ou moins lointain, est la mise en place de commerciaux dédiés à chaque client. La proximité humaine est un atout majeur que seul un négociant en matériaux, bon →

connaisseur de son tissu régional, peut mettre en œuvre.

Ces commerciaux sont régulièrement formés aux nouvelles exigences du marché, ils représentent un lien indispensable entre le distributeur et ses clients. Ils sont en permanence, comme les artisans, « sur le terrain » et savent prodiguer conseils, assistance, et… « bons tuyaux ».

L'artisan mesure bien cet apport essentiel : au fur et à mesure de sa relation avec son technico-commercial dédié, des routines essentielles se mettent en place, des affinités se créent, chacun intègre le fonctionnement de l'autre. Au final, qui se connaît mieux se comprend mieux. La réactivité et l'efficacité produisent alors leurs effets. Le fameux « gagnant-gagnant » prend alors ici tout son sens…

La sécurité sur les chantiers, par exemple. Elle concerne depuis longtemps l'ensemble des sociétés artisanales, pour des raisons humaines évidentes qui ont été renforcées par un arsenal législatif de plus en plus pointu en la matière. La sécurité du personnel et des clients, au même titre d'ailleurs que celle des collaborateurs directs des enseignes, est une des priorités des négociants. Ils se doivent

D.R.

Les offres de formation en agence se multiplient.

ainsi d'accompagner les entreprises artisanales sur tous les besoins liés à leur activité professionnelle. Les produits relevant des EPI (Équipements de Protection Individuelle) en font bien évidemment partie.

Les gammes s'étoffent, se diversifient, les équipes du réseau Unis pour Bâtir procèdent à des sélections performantes et professionnelles offrant ainsi à leurs clients le meilleur rapport qualité/prix au moment de choisir de s'équiper ou de renouveler leurs équipements.

• La formation et l'information

Les professionnels du bâtiment vivent en ce moment une véritable révolution culturelle avec l'avènement des nouvelles normes, sismiques, RT 2012, etc. qui va être suivie, à courte échéance, par les normes des maisons dites passives.

Les enseignes savent que leurs clients sont demandeurs d'informations et de formations afin d'apporter encore plus de performance et d'expertise à leur entreprise. Dans l'ensemble du réseau Unis Pour Bâtir se déploient des programmes directement destinés aux artisans et concoctés par les négociants de matériaux avec l'appui technique d'experts.

Des journées techniques sont organisées avec les industriels pour les informer sur les nouvelles réglementations et les former sur les solutions produits et leur mise en œuvre. Maquettes, vidéos de mise en œuvre, les types de supports les plus modernes et les plus performants sont utilisés pour optimiser la pertinence de ces formations.

Ici ou là, on va encore plus loin. Ainsi, le groupe SAMSE, en région Rhône-Alpes, a équipé ses agences spécialisées en construction-bois et en

Astucieux et performants : les mini-silos

Ils permettent de fabriquer du mortier humide normé à la demande, disponible immédiatement sur chantier. Ces mini-silos sont particulièrement bien adaptés pour la production de mortiers à maçonner, béton B1025, ou mortier chape. Leur intérêt est évident sur des petits chantiers de construction ou pour les chantiers de rénovation ou restauration. Ils sont alimentés par des « big-bags » commercialisés par certaines enseignes. La production de mortier peut ainsi être parfaitement ajustée aux besoins, à la demande et en temps réel. Avec une garantie sérieuse de conformité aux normes, ce qui n'est pas toujours le cas pour les mortiers réalisés à même le chantier. Maîtrise des coûts, pénibilité moindre et rapport qualité/prix sont bien sûr de mise.

Peu répandus encore, ces équipements devraient se généraliser à moyen terme. Ainsi Chausson Matériaux a choisi de privilégier les régions de Bordeaux et Toulouse et, devant le succès remporté par ses mini-silos (baptisés là-bas Piccolo-Silos), l'enseigne souhaite étendre ce service à l'ensemble de son réseau.

La promotion des travaux d'économie d'énergie

Ce thème est sans doute parmi les plus abordés par les clients des entreprises du secteur du bâtiment. Le Grenelle de l'environnement a instauré une réglementation pour la construction et la rénovation des bâtiments. En partenariat avec des établissements financiers et des bureaux d'études thermiques, le négoce accompagne les entreprises artisanales. À l'instar des autres enseignes de négoce du groupement Unis Pour Bâtir, Quéguiner Matériaux, en Bretagne, s'est engagé dès la création des Certificats d'Économie d'Énergie à promouvoir les travaux économisant l'énergie auprès de ses clients individuels.
L'enseigne a abordé aujourd'hui une phase plus volontariste de cette campagne en organisant pas moins de 20 réunions pour sensibiliser les artisans aux CEE. Quéguiner joue un rôle de plus en plus important de « collecteur de travaux » en tant que relais entre ses clients et Energie Perspective, organisme chargé de vérifier la validité des travaux et d'évaluer le montant des CEE. L'enseigne reverse ensuite les primes des certificats à ses clients sous forme d'avoir sur leurs commandes de matériaux. L'objectif est bien sûr de promouvoir ses produits à valeur ajoutée qui répondent aux besoins d'économies d'énergie. Les artisans, en contact direct avec les clients bénéficiaires, apprécient bien sûr énormément...

isolation extérieure de maquettes pédagogiques mettant en œuvre ses solutions référencées.
Dans le cadre de son programme de formations « aux pros, par des pros », l'enseigne vendéenne VM Matériaux a tenu compte des demandes de ses clients carreleurs et applicateurs de chape liquide, pour leur proposer une formation en béton ciré qui se déroule à Cholet. Ainsi sont explorées les différentes phases d'application du béton ciré : le ponçage ou grenaillage de la surface, la sous-couche d'accroche, les deux couches de finition en couleur et enfin le vernis, puis la cire… Les artisans en formation reçoivent un complément d'information sur les produits et leur coût, et peuvent acquérir le matériel spécifique.
En Bretagne, Denis Matériaux met en place avec ses fournisseurs des formations ciblées, courtes mais efficaces. Parmi de nombreux exemples, l'enseigne a mis en place avec le service formation de Lafarge Plâtres une formation sur l'étanchéité à l'air : les plaquistes et menuisiers qui y ont participé sont repartis avec des exemples très concrets (travail sur maquette grandeur nature) de mise en œuvre qu'ils ont pu appliquer dès le lendemain. Ont été également organisées des conférences-ateliers sur le thème de la rénovation énergétique avec la remise d'un guide réservé aux clients de l'enseigne qui décrit toutes les performances thermiques des matériaux et leurs usages dans le cas d'une rénovation. Denis Matériaux a également invité ses clients maçons à visiter des chantiers utilisant un nouveau bloc béton thermiquement

ultra-performant : l'architecte et le bureau d'étude, présents, ont donné leur point de vue sur le produit, et le client qui a réalisé le chantier a pu répondre aux questions précises sur la mise en œuvre.
Ces formations - gratuites - n'ont qu'un seul but : permettre aux clients des négociants en matériaux du bâtiment de se former efficacement et en peu de temps. Si les formations ne peuvent être assurées régionalement, certaines enseignes peuvent même déployer les grands moyens, répondant sans doute ainsi aux attentes les plus pointues de leurs clients. Ainsi, à l'initiative de la région Savoie, SAMSE a organisé son premier voyage d'études en Autriche du 19 au 22 janvier dernier, dans le cadre de sa démarche MOBOA, la construction bois BBC. Treize entreprises savoyardes spécialisées en charpente, maisons ossatures bois, menuiserie et peinture ont pu découvrir la filière construction bois du Vorarlberg. Deux jours étaient consacrés aux visites de bâtiments exemplaires (maisons passives, rénovations, écoles, bâtiments tertiaires, collectifs et agricoles) et à la rencontre de constructeurs bois. Et en mai dernier, ce fut le tour des MOBistes des Hautes-Alpes de partir découvrir les constructions bois du Voralberg.
Le négoce fait donc feu de tout bois pour informer (et former) ses clients artisans. Votre magazine Unis pour Bâtir présente ainsi, trimestriellement, des dossiers techniques qui exposent le savoir-faire des artisans du bâtiment. Il publie en outre régulièrement des numéros hors-série qui exposent plus longuement les problématiques du secteur du bâtiment (le dernier d'entre eux vous est parvenu cet été avec un panorama le plus exhaustif possible des exigences de la RT 2012).

• Et demain ? Une relation encore plus étroite et permanente

C'est une évidence, les négociants en produits du bâtiment n'auront de cesse de renforcer leur offre de services à destination de leurs clients artisans. Les exercices d'anticipation sont toujours périlleux (qui peut lire l'avenir avec certitude aujourd'hui ?) mais il y a fort à parier qu'un des prochains services innovants qui sortira des cartons du négoce sera lié à l'utilisation des nouvelles technologies.
La technicité s'impose partout désormais et la mutualisation des savoirs devient incontournable. Ce sera très vite le rôle du négociant de servir de passerelle entre l'ensemble de ses clients. Ainsi, chacun pourra faire connaître ses expériences, ses réussites, les problèmes qu'il a rencontrés sur tel ou tel chantier particulier, etc…
On peut très bien imaginer la mise en place de grandes banques de données auxquelles auraient accès l'ensemble des clients artisans d'une région, fédérés autour de leur distributeur de matériaux. Un problème rencontré, une difficulté surmontée, une explication acquise, une astuce de mise en œuvre mise au point : pourquoi ne pas partager de tels vécus sur le terrain entre collègues ?
Ne riez pas, ne soyez pas sceptique : un tel service existe déjà. SAMSE a créé une plateforme internet d'échanges et de formation sur l'isolation extérieure. Le site internet www.iso-ext.fr est en ligne ! Il s'agit d'un véritable portail de formation, d'information et d'échange pour ses équipes commerciales, ses clients professionnels et particuliers. On y retrouve bien sûr toutes les solutions-produits SAMSE et leurs fiches techniques, mais également les réglementations en vigueur. Des vidéos de chantiers ITE apportent des réponses concrètes aux questions des pros et permettront aux particuliers de bien comprendre ce système. Ces derniers auront d'ailleurs la possibilité de déposer leur projet et d'entrer en contact directement avec des poseurs agréés par ISO-EXT. ●

PRODUITS Retrouvez la nouvelle gamme de produits proposés par MCD.

GRAF
MICRO-STATION D'ÉPURATION KLARO
AVEC SYSTÈME DE TRAITEMENT SBR - DE 2 A 200 EH

- Aucune pièce électrique ou mécanique dans la cuve
- Résultats épuratoires exceptionnels
- Conforme à la norme Européenne - Certifiée CE
- La seule micro-station d'épuration du marché agréée jusqu'à 8 équivalents habitants
- 25 ans de garantie sur la cuve, 3 ans de garantie sur le système épuratoire

CUVES A ENTERRER EXTRA-PLATES PLATINE 1500, 3000, 5000 ET 7500 L.

- Pour une utilisation jardin ou habitat : kits complets disponibles
- Installation rapide sans engin de terrassement et peu onéreuse grâce à une profondeur d'enfouissement réduite
- S'adapte aux situations difficiles : terrain avec nappe phréatique et roches
- Passage véhicules ≤ 2,2 t, pose en aérien (vide sanitaire) ou en enterré
- Garantie 25 ans

Pour en savoir + : **www.graf.fr**

DOERKEN S.A.S.
SIMPLIFIEZ-VOUS L'ÉTANCHÉITÉ À L'AIR
DELTA-LIQUIXX

La pose d'adhésifs pour réaliser l'étanchéité à l'air s'avère souvent compliquée : des fentes, synonymes d'inétanchéité à l'air, peuvent persister en particulier au niveau des points singuliers.

Pour assurer la parfaite étanchéité à l'air au sens de la RT 2012, du DTU 31.2 et du CPT 3560, Doerken S.A.S. propose désormais DELTA-LIQUIXX, la première dispersion en résine acrylique permettant de rendre étanches les points les plus singuliers : raccords étanches à l'air au niveau des rives latérales, murs intermédiaires, fenêtres de toit, sorties de conduit de ventilation...

Le kit DELTA-LIQUIXX se compose d'un bidon de 2,5 litres de résine DELTA-LIQUIXX et d'un géotextile de 20 m x 15 cm permettant la cohésion de l'application sur la zone à traiter. DELTA-LIQUIXX est présent dans le nouveau Guide Technique DELTA Efficacité Énergétique (www.doerken.fr). Une vidéo explicative est visible sur YouTube (mot clé *LIQUIXX fr*).

ALGIMOUSS
ALGIDECAP BÉTON
NOUVEAU
NETTOYANT BÉTON

Enfin un nettoyant pour éliminer efficacement les dépôts de ciment, béton, huiles de démoulage et traces d'oxydation sur les matériels de chantier.

Ce produit d'origine naturelle, non agressif pour les matériaux, utilisable en toute sécurité, est biodégradable et conforme aux chantiers à démarche HQE.

- Nettoyage ponctuel des dépôts de ciment épais : silos, toupies, banches, bétonnières...
- Entretien régulier des matériels
- Évite les martèlements habituels : allonge la durée de vie des matériels.
- Préserve la nature et l'utilisateur
- Disponible en 5L, 20L, 200L et 1000L
- Consommation : 5 à 8 m² par litre

Pour en savoir plus, rendez-vous sur **www.m-c-d.com**

DES PRIX BAS POUR DEPART IMMEDIAT

SUR peugeotwebstorepro.com

Bipper HDi

à partir de **8 300 € HT**(1)

sous condition de reprise(2)

★ BETC EURO RSCG - Automobiles PEUGEOT 552 144 503 RCS Paris.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL (1) Somme restant à payer pour l'achat d'un Bipper Standard 117 L1 1,4L HDi 70ch neuf, hors option, déduction faite d'une remise de 2 850 € HT sur le tarif Peugeot 11D conseillé du 04/07/2011 et de 1 500 € HT de Prime Verte Peugeot(2). Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour un usage professionnel, hors loueurs et flottes, valable sur véhicules en stock, identifiés, commandés et livrés entre le 1er septembre et le 31 décembre 2011 dans le réseau Peugeot participant. (2) Prime Verte Peugeot de 1 500 € HT pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans destiné ou non à la casse, et pour l'achat d'un véhicule VUL neuf, à usage professionnel. * Siège Multi-Flex escamoté.

VOLUME UTILE	CHARGE UTILE	LONGUEUR UTILE
2,8 m³*	545 kg	2,50 m*

PEUGEOT
PROFESSIONNEL

PRODUITS Retrouvez la nouvelle gamme de produits proposés par MCD.

RECTOR

LES MEILLEURES PERFORMANCES D'ISOLATION POUR VOS PLANCHERS AVEC EQUATIO

L'isolation de vos planchers est un facteur déterminant pour l'obtention du label BBC. En proposant un large éventail de solutions spéciales BBC, le système **EQUATIO** vous offre la possibilité **de trouver la combinaison la plus performante sur le plan thermique et économique.**

Ainsi, en associant l'entrevous isolant **RECTOSTEN** aux correcteurs de ponts thermiques **THERMOREFEND** et **THERMOSTEN** vous obtenez une performance optimale à moindre coût.
Tous les éléments du système **EQUATIO** sont moulés et certifiés, ils s'emboîtent les uns aux autres, assurant ainsi une étanchéité parfaite pour un résultat garanti.

Pour en savoir + :
www.rector.fr

MAPEI

COLLE PARQUET À BASE DE POLYMÈRES HYBRIDES

ULTRABOND ECO S955 1K

- **Pour le collage de parquet de tous types et de toutes essences :** sur supports absorbants ou bloqués (ancien plancher bois, carrelage, ...)
- Idéal pour **plancher chauffant**
- **Application et nettoyage faciles**
- **Rendement supérieur** comparé aux colles bicomposant traditionnelles, grâce à sa viscosité peu élevée et à sa fluidité sous la spatule
- **Excellente tenue des sillons :** facilite, y compris à température élevée, l'ajustabilité des lames
- Forme une couche élastique améliorant **le confort acoustique** des parquets
- **Santé et environnement préservés :**
  - Sans solvant, sans odeur et sans isocyanate
  - Certifié EC1 R, à très faible émission de COV (Composés Organiques Volatils)
  - Hypoallergénique
- Disponible en seau plastique avec enveloppe intérieure en aluminium de 7 ou 15 kg et en carton de 21 kg contenant 3 poches de 7 kg.

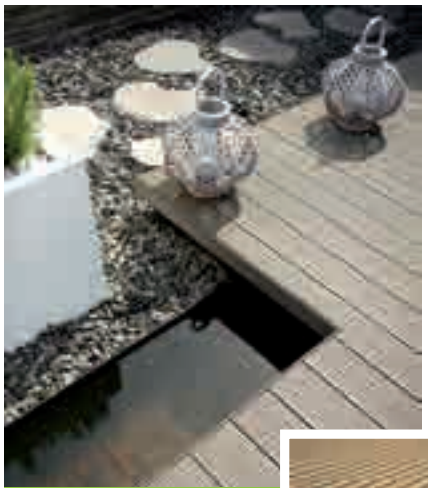
Avec près de 15 produits (primaires, ragréages et colles), la gamme écologique MAPEI certifiée EC1 est aujourd'hui une des plus larges du marché !

Pour en savoir + :
www.mapei.fr

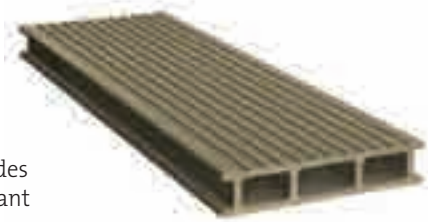
DECEUNINCK

LAME STRUCTURÉE ALVÉOLAIRE POUR TERRASSE, TOUR DE PISCINE, ...

UN CONFORT SANS ÉGAL



Présent sur Batimat du 7 au 12 nov. Hall 3 stand D81



Deceuninck propose Twinson, un matériau unique composé de fibre de bois et de PVC.

La lame Twinson marie le meilleur de deux mondes :
- la chaleur et la beauté du bois
- la longévité et la facilité d'entretien du PVC
- sans échardes
- anti-dérapant

Elle est facile de pose. Le montage des lames se fait par système de clipage invisible.
Pour une finition parfaite, les accessoires sont proposés dans les teintes et finitions coordonnées : plinthe, embout de lame. Entraxe entre appuis : 50 cm

100% recyclable, Twinson est certifié PEFC.
Garantie 25 ans contre les insectes, termites et les champignons.

Dimensions : 28 x 140 x 4500 mm ou 28 x 140 x 6000 mm

8 coloris naturels disponibles.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur **www.m-c-d.com**

VOS LAMPES USAGEES MERITENT AUSSI D'ETRE TRAITEES PAR UN PRO

ELECTRICIEN ECO-RESPONSABLE

Posterscope - RCS Paris B 482 323 946 - Crédits photos : Régis d'Audeville.

POUR LES RECYCLER EN TOUTE SIMPLICITÉ, CONFIEZ-LES À UN ÉLECTRICIEN ÉCO-RESPONSABLE.

Il vous conseille sur l'éclairage et vous informe sur les enjeux de protection de l'environnement. En reprenant vos lampes usagées, il vous garantit leur recyclage.
Une solution simple et pratique qui répond à vos besoins.

Pour en savoir plus :

www.recylum.com

N°Azur 0810 001 777
PRIX APPEL LOCAL

récylum
recyclons la lumière

ÉCO-ORGANISME À BUT NON LUCRATIF

deceuninck®

CONCEPTEUR GAMMISTE DE PROFILÉS PVC POUR PORTES, FENÊTRES, BAIES, PORTAILS, CLÔTURES, VOLETS BATTANTS ET ROULANTS, DÉCORATIONS INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE...

concevoir des nouvelles matières qui pensent à la nature

TWINSON

En créant TWINSON®, deceuninck invente une matière révolutionnaire qui combine tous les avantages du bois et du pvc. 100% recyclable, TWINSON® est fabriqué à base de pin, cette alternative écologique au bois dur contribue à une gestion durable des forêts. **idéal pour terrasses, tours de piscines et revêtements extérieurs, existe en 8 coloris.**
TWINSON® RESPECTE LES VALEURS DECEUNINCK

DECEUNINCK ZI Impasse des Bleuets - 80700 Roye - Tel : 03.22.87.66.66 - www.twinson.fr

Roto Frank SAS
Tél. : 03 87 29 24 30
standard.fr@roto-frank.com
www.roto-frank.fr

Roto
La Fenêtre de Toit

Design fascinant et performances énergétiques exemplaires ?
Roto montre l'exemple

Roto Designo R8 NE –
La fenêtre de toit basse énergie

- Ouverture panoramique par projection 45°
- Triple vitrage Roto blueLine NE basse émissivité
- Isolation thermique accrue : coefficient de transmission thermique U_W 0,84 W/m²K (PVC)
- Solution idéale BBC et maisons passives : collerette de liaison au pare-vapeur et bloc isolant WD prémontés en usine de série
- Conforme aux exigences de la RT en vigueur
- Meilleure accessibilité : poignée unique multifonction en partie basse
- Finition PVC : sans entretien, résistant et pérenne
- Qualité « made in Germany »*

* Plus de 90% de nos produits

1*

Roto Designo R8 – Numéro 1 de la fenêtre de toit* avec le plus faible coefficient U_W

* à ouverture par projection avec bloc isolant prémonté en usine

Chiffre

5,29 €

Le plafond d'exonération des titres restaurant est fixé à 5,29 € pour 2011. L'employeur qui contribue au financement de ces titres est exonéré de cotisations sociales à condition qu'il ne dépasse pas un montant maximum par jour et par salarié. Ce seuil, qui était de 5,21 € pour 2010, a été revalorisé cette année de 1,5 %.

À lire

La boîte à outils du chef d'entreprise, de Victoire de Margerie et Séverine Le Loarne
Dédié aux entrepreneurs, cet ouvrage analyse l'ensemble des outils indispensables à la démarche entrepreneuriale : stratégie et marketing, optimisation des ressources humaines et financières, gestion des problématiques technologiques, juridiques ou logistiques… et donne des repères concernant les différentes phases de la vie de l'entreprise.
Éditions Dunod, février 2011, 192 pages, 26 €

INITIATIVE

Engagement. Momar Dieng est à la tête d'une société de second œuvre pas comme les autres. Il s'agit d'une entreprise d'insertion, qui accompagne et forme des jeunes en difficulté. Dans ce contexte peu banal, rentabilité et fierté sont au rendez-vous. Explications.

Il fait rimer social avec rentabilité

Momar Dieng, dirigeant d'Alliance BTP, possède un atout de taille quand il démarche les collectivités locales. Il s'agit de son statut d'entreprise d'insertion (EI), c'est-à-dire une société de droit commun dont la finalité première est sociale. Momar Dieng emploie en effet deux personnes en situation d'exclusion, que le dirigeant forme et accompagne dans leur nouvelle vie, aidé d'éducateurs spécialisés, en interne et engagés par la ville d'Aulnay-sous-Bois. Ce statut d'EI lui permet de répondre aux appels d'offres publics comprenant des clauses dites sociales.

Un avantage qui parfois se transforme en point faible, lorsqu'il démarche les entreprises. « *Cela pourrait être un argument commercial, mais dans le privé, les entreprises d'insertion ne sont pas toujours bien perçues, à tort* », précise-t-il. D'autant que rien ne distingue Alliance BTP des autres TPE spécialisées dans le second œuvre, ni les tarifs ni la qualité des prestations… Seul son état d'esprit diffère. « *J'ai grandi à Aulnay-sous-Bois, où le taux de chômage est galopant. Je trouve normal de pouvoir tendre la main à des personnes en difficulté* », poursuit le dirigeant.

Un choix courageux pour ce jeune entrepreneur. « *J'ai dû batailler pendant un an pour obtenir mon agrément* », indique Momar Dieng. Son projet est finalement validé pour deux postes sur huit. Il obtient une aide de 9 681 euros par an et par poste équivalent temps plein. Un coup de pouce pour compenser le manque à gagner lié à la formation et à l'accompagnement, notamment social (logement, problèmes avec la justice, etc.), de ces collaborateurs. Cette aide ne compense pas en totalité le surcoût, estimé à 12 000 euros par le Comité national des entreprises d'insertion. « *Ce qui me motive, c'est que la réussite sociale de ces collaborateurs a un effet boule de neige sur leur entourage.* »

Convaincu du bien-fondé de sa démarche, Momar Dieng a déposé un dossier pour des postes supplémentaires. Il vient d'en obtenir six sur les douze demandés. ● C.G.

Pugnace et motivé, Momar Dieng est un "entrepreneur citoyen".

Repères

> **Raison sociale**
Alliance BTP

> **Activité**
Second œuvre (peinture, électricité…)

> **Ville**
Aulnay-sous-Bois (Seine-Saint-Denis)

> **Année de création**
2009

> **Dirigeant**
Momar Dieng, 29 ans

> **Effectif**
9 personnes

> **CA 2010**
NC

Auditez votre entreprise

L'assureur Hiscox lance un site d'audit interactif des risques pour les TPE/PME. Ludique et gratuit, l'outil de diagnostic analyse les zones de vulnérabilité de l'entreprise (gestion des contrats, stockage des données, relation avec les prestataires, outils de communication...). Les utilisateurs obtiennent une cartographie des risques et des conseils de prévention personnalisés.
Mon-risque-entreprise.com

Deux nouvelles solutions en ligne

Cegid propose à ses clients TPE qui utilisent une solution de devis/facture ou de gestion commerciale de compléter leur bouquet de services en ligne par une offre de site vitrine ou e-commerce élaborée en partenariat avec Ugal, spécialiste des créations de sites web.
Cette solution permet aux petites structures de créer leur site internet et de le faire vivre dans la durée, celui-ci étant connecté au logiciel de facturation pour une mise à jour simplifiée du catalogue et une gestion optimisée de l'entreprise. Trois formules sont proposées aux TPE.
À partir de 19 € HT/mois

PORTRAIT

Stratégie de développement. Jérôme Pauchet a créé une holding pour proposer à ses clients une offre globale qui réponde à tout projet d'aménagement, de la conception à la réalisation.

Il offre un service global à ses clients

Débordés, la plupart des artisans peinent à proposer une "plus-value déco" à leurs maîtres d'ouvrage. « *Quand un client demande conseil à un artisan sur les teintes, le choix des matériaux, il est difficile pour le professionnel de faire une proposition,* explique Jérôme Pauchet, gérant du groupe Maison du bâtiment. *Tout simplement parce que l'emploi du temps de l'artisan, partagé entre l'exécution technique de l'ouvrage et la gestion de l'administratif, est très serré et laisse peu de place à un accompagnement intégrant toutes les phases du chantier.* » Pour être en mesure de répondre aux demandes récurrentes des clients en la matière, Jérôme Pauchet a imaginé une structure qui propose un service global, de la conception d'un projet d'aménagement ou de rénovation jusqu'à la décoration, en passant par la réalisation technique. Elle est composée de quatre entreprises distinctes, chacune proposant son expertise : Opale Entretien (gros œuvre, rénovation), Littoral Peinture, Nord Menuiserie, Décomania (conseils et boutique de décoration). « *J'ai choisi de gérer ces structures séparément, car il s'agit de métiers différents* », explique Jérôme Pauchet. En effet, les ratios de temps d'installation et de coûts des matériaux ne sont pas les mêmes. Pour exemple, 25 litres de peinture se consomment en huit jours et coûtent dix fois moins cher qu'une poutre IPN qui s'installe en deux heures. « *Les hommes ne se gèrent pas non plus de la même manière, il était donc plus simple de distinguer les entreprises.* »
Les quatre entités sont organisées en SARL et chapeautées par la holding. « *Je devais pouvoir prouver que je ne déshabillais pas une société pour en habiller une autre dans le but d'échapper à l'impôt. Mon expert-comptable m'a donc conseillé de tout "remonter" au niveau du groupe.* »
Et l'entrepreneur ne compte pas s'arrêter là. À terme, Jérôme Pauchet souhaite compléter son offre de services avec deux entreprises supplémentaires (plomberie-chauffage et électricité), soit par un rachat, soit par une création. Mais « *ce n'est pas encore à l'ordre du jour,* explique l'entrepreneur. *Dans l'immédiat, je souhaite étoffer Décomania pour accompagner davantage les clients dans leurs choix, notamment avec un logiciel de conception 3D* ». Cet investissement important – une solution dédiée coûte plus de 10 000 euros – devrait lui permettre d'enrichir encore plus son offre conception, qu'il considère comme « *incontournable aujourd'hui pour développer une société dans le bâtiment* ». ● C. P

« J'ai choisi de gérer ces structures séparément, car il s'agit de métiers différents. »
Jérôme Pauchet,
Gérant du groupe Maison du bâtiment

Repères

> Raison sociale
SARL La Maison du bâtiment

> Activité
Gros œuvre, menuiserie, peinture, décoration

> Ville
Boulogne-sur-Mer (Pas-de-Calais)

> Année de création
2000

> Dirigeant
Jérôme Pauchet (40 ans)

> Effectif
20 salariés

> CA 2010
1,9 M€

La solution acoustique pour votre carrelage

inCOnito RCS TOULOUSE B 387 987 811 © CRÉDIT PHOTO : FOTOLIA, STUDIO ZE

Mapefonic est un système performant destiné à la réduction des bruits de chocs

- Conforme à la **règlementation acoustique** (NRA 2000)
- Pour **supports neufs** et **rénovation** (faible épaisseur : 10 mm)
- Disponible en **4 versions** (15 et 60 m², à prise normale et rapide)
- **Respectueux de l'environnement** (sous couche Mapefonic Rouleau fabriquée à partir de matériaux recyclés et colle sous couche classée EC1)

GREEN INNOVATION BY MAPEI

www.mapei.fr

MAPEI®

COLLES • RAGRÉAGES • MORTIERS • ADJUVANTS

TVA à 5,5 % : attestation obligatoire

Aujourd'hui encore, trop d'entreprises oublient de demander au client l'attestation leur permettant de bénéficier d'une TVA à 5,5 % sur les travaux réalisés. Pour profiter de ce taux réduit, le client doit fournir une attestation sur papier libre, datée et signée, mentionnant que l'immeuble est achevé depuis plus de deux ans et qu'il est affecté totalement ou principalement à l'habitation. L'entreprise devra conserver ce document et le produire sur demande des services fiscaux. Si la société ne peut produire ces attestations ou qu'elles contiennent des informations erronées, le taux normal de 19,6 % s'applique.

Une peinture aux performances techniques

La gamme Flat Hydro de Tollens offre quatre principaux avantages. Elle présente une tension de film proche d'une laque, permet un entretien aisé et supporte des lessivages réguliers. Qui plus est, cette peinture intérieure offre une glisse et une viscosité adaptées pour une application sans reprise, idéale pour le traitement des grandes surfaces. Son séchage rapide et sa faible odeur permettent enfin une occupation rapide des lieux.

PORTRAIT

Atypique. Athlète, dirigeant d'une entreprise de peinture, pompier volontaire, Patrice Marquis multiplie les activités. Ce qui ne l'empêche pas de nourrir des projets pour son entreprise.

Un dirigeant bien dans ses baskets

Patrice Marquis, dirigeant d'une entreprise de peinture à Monflanquin, dans le Lot-et-Garonne, court après le temps. Comme tous les matins, il rejoint à grandes enjambées son entreprise, salue ses salariés, détermine ses priorités, fixe l'ordre du jour et se consacre au suivi des chantiers. Le soir venu, il troque ses chaussures de chantier contre des baskets pour se consacrer à sa passion : la course à pied. *« Le week-end, je participe à des compétitions. J'en remporte une quinzaine par an ! Cela me permet non seulement de relever de nouveaux défis, mais aussi de me maintenir dans une bonne condition physique »*, explique Patrice Marquis, qui a complété en début d'année son palmarès en décrochant pour la deuxième fois la première place du Trail des Fontaines, épreuve de 10 km qui se déroule en Midi-Pyrénées.

Dirigeant, athlète et pompier !

En parallèle, une à deux fois par mois, les soirs et week-ends, cet athlète rejoint la caserne de Monflanquin, où il est pompier volontaire depuis vingt ans. *« Je reconnais qu'il est de plus en plus difficile de conjuguer cette activité avec ma vie professionnelle. Mes fonctions de dirigeant impliquent que je sois présent et réactif. Mes trois salariés ont besoin d'être encadrés et je dois veiller au respect des conditions de sécurité »*, poursuit Patrice Marquis.

Une multitude d'activités qui n'empêchent pas Patrice Marquis de se consacrer, bien sûr, au développement de sa société et de nourrir de nombreux projets. En 2009, pour donner un deuxième souffle à sa structure, il développe une activité de location d'échafaudage à destination des professionnels. Patrice Marquis entreprend désormais de déménager dans des locaux plus spacieux et d'y aménager un showroom pour accueillir ses clients.

Autre objectif à court terme : créer un groupement d'artisans. *« C'est une tendance. Les clients recherchent un interlocuteur unique pour la réalisation de leurs travaux. J'ai mené une étude et il s'avère que de nombreux professionnels issus de différents corps de métier se montrent fortement intéressés par le projet »*, se réjouit Patrice Marquis, qui entend installer le bureau commun de la future association dans ses nouveaux locaux. ●

M. L.

« Mes fonctions de dirigeant impliquent que je sois présent et réactif. »
Patrice Marquis,
Dirigeant de la société Marquis peinture

Repères

> 1972
Naissance à Villeneuve-sur-Lot (Lot-et-Garonne).

> 1991
Devient pompier volontaire.

> 1992
Obtention d'un brevet de peinture.

> 1997
Prend les rênes de la société familiale Marquis peinture.

> 2011
Première place au Trail des Fontaines, une course à pied de 10 km.

> RECTOR

MIEUX CONSTRUIRE ENSEMBLE

BBC Réglementation Thermique BÂTIMENT BASSE CONSOMMATION

SYSTEME équatio PAR RECTOR

Le plancher : la variable d'ajustement
la plus pertinente pour atteindre
l'objectif BBC

Entrevous **RECTOSTEN** et correcteurs de ponts thermiques **THERMOSTEN** et **THERMOREFEND**

Avec le **sytème EQUATIO**, RECTOR vous propose une **gamme de solutions isolantes certifiées.** Ses composants vous offrent la possibilité de choisir la **meilleure combinaison thermo-économique** pour votre projet. Ensemble, nous trouverons **LA solution** qui vous convient.

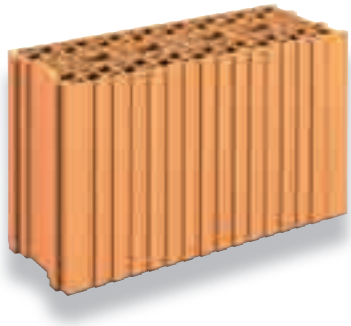
MIEUX CONSTRUIRE ENSEMBLE RECTOR®

Rector Lesage - 16 rue de Hirtzbach F-68058 Mulhouse Cedex - Tél. +33 (0)3 89 59 67 65 - Fax +33 (0)3 89 59 67 66 - info@rector.fr - www.rector.fr

POROTHERM

BRIQUE ISOLANTE
GF R20 Th

Matière à économies



Brique de structure en terre cuite de 20 cm d'épaisseur R > 1,00 m².K/W

Brique GF R20 Th pour mur à Isolation Thermique
Atteindre le BBC avec un budget limité

- R > 1,00 m².K/W
- Seulement 6,6 briques au m²
- Construction simple et rapide

Découvrez tous nos produits sur **www.wienerberger.fr**

Toute l'énergie positive de la terre cuite

Wienerberger
Building Value

Au sommaire

20
Risques
Déclarer l'accident du travail d'un salarié

22
Négociations
Que vaut mon entreprise ?

26
Législation
Rupture conventionnelle, mode d'emploi

28
Recouvrement
Comment recouvrir ses créances commerciales ?

Unis pour diriger

RISQUES

Même en ayant pris toutes les dispositions pour limiter les risques professionnels auxquels sont confrontées vos équipes, un accident reste possible. Dans le cas où l'un de vos salariés en serait victime, des démarches doivent être accomplies conformément aux procédures mises en place par la Sécurité sociale.

Déclarer l'accident de travail d'un salarié

Aucune entreprise n'est à l'abri de l'accident du travail (AT) de l'un de ses salariés. Un sujet très sensible dans le BTP qui représente 18,5 % des AT avec arrêt en France (chiffres 2009 CNAMTS août 2010) alors que le secteur n'emploie que 8,8 % des salariés, soit près de 120 400 AT avec arrêt pour un effectif d'environ 1 590 000 personnes. Encore faut-il reconnaître cet accident. Il est défini par le code de la Sécurité sociale, art. L 411-1 et L 411-2, pour l'accident de trajet. « *Quelle qu'en soit la cause, l'accident survenu par le fait ou à l'occasion du travail à toute personne salariée ou travaillant à quelque titre ou en quelque lieu que ce soit, pour un ou plusieurs employeurs ou chefs d'entreprise* » est considéré comme accident du travail. « *Est également considéré comme accident du travail […] l'accident survenu à un travailleur […] pendant le trajet d'aller et de retour, entre la résidence du salarié et le lieu du travail ou […] le lieu où le travailleur prend habituellement ses repas, et dans la mesure où le parcours n'a pas été interrompu ou détourné pour un motif dicté par l'intérêt personnel et étranger aux nécessités essentielles de la vie courante ou indépendant de l'emploi.* » Autre rappel : tout AT doit être déclaré sous peine de sanctions. « *Il n'y a pas de cotisations accident du travail individuelles pour les TPE* », explique Jacqueline Perez, adjointe au secteur réparation de la Direction des risques professionnels à la Cnam travailleurs salariés. « *Vous n'avez donc aucune excuse pour ne pas le déclarer.* » Le salarié doit vous informer de l'accident du travail dont il a été victime dans un délai maximum de 24 heures. Il doit préciser le lieu de l'accident,

> « Si l'employeur n'a pas à juger le caractère d'accident du travail, il a cependant le droit d'émettre une réserve auprès de la caisse. »
>
> **Jacqueline Perez,** Adjointe au secteur réparation de la Direction des risques professionnels à la Cnam travailleurs salariés

Focus

Dématérialisez votre déclaration d'accident du travail

Depuis 2008, vous pouvez déclarer l'accident du travail d'un salarié en ligne via www.net-entreprise.fr. Il vous suffit d'être inscrit à ce service gratuit. Mieux vaut anticiper cette démarche car il faut sept jours à la caisse pour vérifier vos données. Ensuite, identifiez-vous en page d'accueil et demandez l'accès au service DAT. Après avoir lu les informations légales et pratiques, vous accéderez à la phase de saisie de la déclaration. Remplissez les champs et validez. Votre DAT sera adressée aux services concernés.

* Les imprimés à remettre au salarié sont disponibles sur www.ameli.fr ou auprès de la Carsat la plus proche.

les circonstances et l'identité des témoins éventuels. Vous devez alors lui remettre un imprimé d'accident du travail (formulaire S6201*), qui lui permettra de bénéficier de la gratuité des soins, dans la limite des tarifs conventionnés. Il doit ensuite faire établir par un médecin un certificat médical (S6909) qui indique son « état initial » et les conséquences de l'accident. De votre côté, vous devez déclarer cet accident dans les 48 heures en remplissant le formulaire S6200* et l'adresser par lettre recommandée avec AR à la caisse d'assurance-maladie dont dépend la victime, ou via net-entreprise.fr (lire notre encadré). *« Si l'employeur n'a pas à juger le caractère d'accident du travail, il a cependant le droit d'émettre une réserve auprès de la caisse »*, complète Jacqueline Perez. En cas d'arrêt de travail, la victime doit vous envoyer son certificat attestant de cet arrêt que vous devrez transmettre à la caisse d'assurance maladie avec une attestation de salaire (S62202).

Ce qu'il se passe ensuite...

La caisse d'assurance maladie dispose ensuite de 30 jours, à compter de la réception de la déclaration, pour instruire le dossier et reconnaître ou rejeter le caractère professionnel de l'accident. Le délai peut passer à deux mois selon la complexité du dossier et nécessiter alors des investigations plus poussées (visite, témoignages, expertises…).

Par ailleurs, un accident du travail doit donner lieu à une analyse de ses causes. Sur le site de l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS), vous pouvez télécharger un Rapport d'accident type, qui vous y aidera. La Caisse d'assurance retraite et de la santé au travail (Carsat, ancienne Cram) peut aussi étudier avec vous les moyens de prévention à mettre en place au sein de votre entreprise pour que l'AT ne se reproduise pas. ● C. P.

À savoir

Évolution de la notion de faute inexcusable

La Société mutuelle d'assurance du BTP (SMABTP) a récemment tiré la sonnette d'alarme en ce qui concerne la faute inexcusable de l'employeur. Celle-ci représente en moyenne 10 % des AT et permet à une victime d'obtenir de son employeur un complément d'indemnisation. Ce dernier a une obligation de résultat en matière de sécurité de ses salariés. La faute inexcusable sera retenue si l'employeur a conscience ou aurait dû avoir conscience du danger auquel il exposait ses salariés, s'il ne les a pas informés suffisamment sur les risques encourus et s'il n'a pas pris de mesures de prévention suite à un accident de même nature déjà survenu ou à la suite de remarques formulées par un organisme chargé de la sécurité sur le chantier. Le Conseil constitutionnel a étendu les postes indemnisables à tous les préjudices subis. D'où l'importance d'assurer votre entreprise avec un contrat de responsabilité civile incluant une garantie faute inexcusable.

NÉGOCIATION

L'évaluation financière d'une entreprise est une étape charnière de la transmission d'une affaire. Il importe que cette démarche soit réalisée avec rigueur et sérieux pour déterminer en toute objectivité les forces et les faiblesses de votre structure. C'est ce diagnostic qui servira de base à la négociation entre les deux parties.

Que vaut mon entreprise ?

Évaluer son entreprise n'est pas chose facile. *« En tant que cédant, rien ne vous oblige à procéder à cette analyse, mais elle vous apportera beaucoup de confort lorsque les discussions vont s'engager. Cette démarche préalable permet aussi de ne pas entamer la négociation sur la base de fantasmes et de fausses idées »*, explique Yannick Hoche, responsable reprise-transmission d'entreprises au sein de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE).

Se faire accompagner

Plusieurs acteurs peuvent vous aider à préparer la transaction. Tout d'abord, l'expert-comptable, incontournable, va se focaliser sur les valeurs financières et comptables de la structure, à savoir le chiffre d'affaires, la marge et le potentiel économique. Les conseillers des CCI et CMA peuvent aussi vous accompagner pour effectuer un diagnostic complet de l'entreprise et proposer une fourchette de valeur. Enfin, un agent immobilier spécialiste de la cession d'entreprise apportera lui aussi sa vision d'expert au vu des transactions qu'il a réalisées récemment. Le bâtiment est-il bien placé, facilement accessible, desservi par les transports en commun, dispose-t-il d'un parking… ?
Le bail doit également être pris en compte. *« De sa nature va découler la pérennité de l'entreprise. Il va ainsi définir le montant du loyer, sa durée et les activités que l'entrepreneur peut exercer »*, précise Anne Treister, chargée de coordination du réseau « passer le relais » pour la CCIP et la CCI d'Île-de-France.

« Le travail de ces experts peut aboutir à des évaluations présentant des écarts plus ou moins importants, leurs critères d'appréciation étant différents. Attention à ce qui peut fausser leur jugement : l'espoir d'obtenir un mandat de vente pour l'agent immobilier, voire le simple souhait de faire plaisir en retenant un prix élevé mais illusoire », conseille Yannick Hoche (APCE).
Pour faciliter la transaction, il est important de se placer du côté du repreneur, de bien comprendre ce qui le motive et d'évaluer ce qu'il accepterait de payer pour reprendre votre entreprise. *« Le dirigeant a souvent une idée de la valeur de sa société mais il est dangereux de ne pas la confronter à la réalité du marché »*, poursuit Pierre Préjean, président du comité transmission et évaluation du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables. Mais le prix d'une entreprise ne se fixe pas uniquement en fonction de critères «immobiliers».

Plusieurs méthodes d'évaluation

« En plus de la prise en compte de ces paramètres, il est nécessaire de recourir à différentes méthodes d'évaluation et de comparer les valeurs obtenues. Chacune apporte une vision de la valeur de l'entreprise en fonction de ses caractéristiques, à savoir sa taille, sa situation financière ou ses perspectives de croissance », explique Pierre Préjean, de l'ordre des experts-comptables.

● **La méthode patrimoniale** Elle s'applique aux entreprises de petite taille qui n'ont pas pour habitude de faire des projections dans l'avenir. Elle consiste à évaluer les actifs de l'entreprise, puis à retrancher la valeur de ses dettes, pour ainsi obtenir l'actif net réévalué. Cette méthode donne une valeur «figée» de l'entreprise, qui ne tient pas compte de son potentiel économique ou de sa rentabilité.

● **La méthode de rentabilité** peut, quant à elle, être appliquée à toutes les entreprises qui disposent de données prévisionnelles. Son objectif ? Estimer la valeur de l'entreprise au regard de sa capacité future à dégager des bénéfices. Dans les faits, cela revient à apprécier la rentabilité prévisionnelle de l'entreprise en se basant sur une projection de ses résultats, lesquels doivent être cohérents avec ceux observés par le passé. *« On regarde la tendance sur le passé, puis sur les deux ou trois années à venir, et on extrapole. Ensuite, il faut actualiser les futurs profits afin de savoir quelle valeur on leur attribue aujourd'hui »*, explique Pierre Préjean.

● **Enfin, la méthode comparative** consiste, comme son nom l'indique, à comparer l'entreprise à d'autres présentant un profil similaire et dont la valeur de la transaction est connue. Concrètement, cette dernière revient à calculer la valeur théorique d'une entreprise d'après un barème ou un coefficient (couramment appliqué au chiffre d'affaires) observé dans le même secteur d'activité et dans la même zone géographique. *« Cette démarche est très facile à mettre en œuvre. Il suffit au dirigeant de feuilleter les petites annonces de magazines spécialisés. Mais elle donne un faisceau de valeurs, qui nécessitent souvent d'être affinées,* poursuit Pierre Préjean. *En effet, deux entreprises ayant le même chiffre d'affaires mais des résultats différents n'ont pas la même valeur. C'est pourquoi cette approche est souvent utilisée à titre de recoupement, en complément des autres méthodes. »*

Multiplier les évaluations

Les résultats chiffrés de ces trois approches peuvent donc être assez différents. Il est alors judicieux de recourir à plusieurs évaluations pour établir une estimation la plus juste possible. *« Il existe encore trop d'exemples où certains vendeurs ont été contraints d'accepter des offres moins intéressantes après avoir refusé des propositions plus avantageuses »*, poursuit Yannick Hoche (APCE). Autre aspect : le délai de la vente. *« Plus la vente dure dans le temps, plus elle a des chances de se déprécier. Un climat de suspicion s'installe alors, à la fois du côté des acheteurs potentiels et des salariés qui peuvent craindre de perdre leur emploi. »* Entre la diffusion de l'offre, la rencontre des deux parties et la signature des documents, il peut s'écouler un délai raisonnable de deux mois. ● M. L.

Focus

Indispensable argumentaire de cession

Les experts conseillent fortement au cédant de préparer un argumentaire de cession de l'entreprise. Ce document de présentation doit non seulement comporter toutes les informations sur la société (nombre de salariés, produits et services, clientèle, historique de la structure, chiffre d'affaires et rentabilité sur les trois dernières années, emplacement, respect des normes de sécurité et d'hygiène, travaux en cours ou à réaliser), mais également faire apparaître son potentiel de développement.

les indispensables

PRODUITS EXPERTS

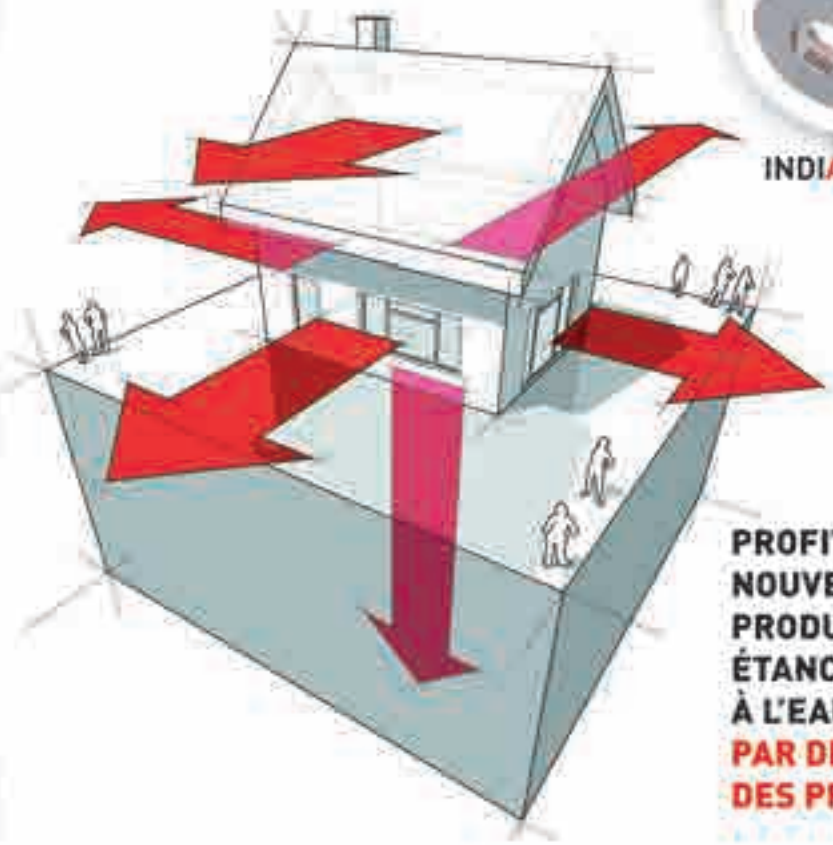
ÉTANCHÉITÉ

GAGNEZ AVEC LES NOUVELLES NORMES

L'écran de sous-toiture
INDIHPV R2

INDIPARE-PLUIE

INDIPARE-VAPEUR



INDIADHESIFS

PROFITEZ DE LA NOUVELLE GAMME PRODUITS EXPERTS ÉTANCHÉITÉ À L'AIR ET À L'EAU SÉLECTIONNÉE PAR DES PROS POUR DES PROS.

La gamme LES INDISPENSABLES a été sélectionnée avec pour objectif principal de proposer des produits qualitatifs conformes à la réglementation en vigueur et dans le respect des normes françaises. A ce titre, l'INDIHPV R2 bénéficie de l'homologation CSTB, et les INDIPARE-PLUIE et INDIPAREVAPEUR respectent le DTU 31-2 et le CPT 35-60.

www.lesindispensables.fr

Outils pour bâtir

Placo® PHONIQUE

50 % de bruit en moins en 5 cm : libérez-vous des nuisances sonores avec **Placo® Phonique Rénomince®**.

Placoplatre : RCS Nanterre 729 800 706 - Crédits photos : Getty Images - Tous droits réservés

Placo® Phonique Rénomince® la solution acoustique pour la rénovation des plafonds et cloisons :

Installation complète : 5 cm d'épaisseur

50 % de bruit en moins en 5 cm seulement, c'est possible grâce aux performances de la plaque de plâtre Placo® Phonique, associée à une laine de verre spécifique de 20 mm. Soit un gain de 2 à 3 cm par rapport à une solution acoustique traditionnelle. Facile à poser, aussi bien en cloison qu'en plafond, le système ne nécessite aucune dépose.

Placo® Phonique c'est aussi une gamme complète pour répondre à tous vos besoins : version marine pour les pièces humides, en largeur 600 mm pour les accès étroits et en doublage collé pour une isolation thermo-acoustique.

Placo® Phonique Rénomince®, le confort acoustique pour tous, en seulement 5 cm !

Pour plus d'informations : www.moinsdebruit.com

Placo® SAINT-GOBAIN

LÉGISLATION

Depuis sa création en 2008, la rupture conventionnelle connaît un réel succès. 350 000 CDI ont ainsi été cassés. Il faut dire que ce mode de rupture répond à un réel besoin, notamment pour les salariés qui souhaitent quitter leur emploi sans avoir les moyens financiers de démissionner.

Rupture conventionnelle, mode d'emploi

En 2008, le législateur a créé un nouveau mode de rupture du contrat de travail : la rupture conventionnelle. Elle vient compléter les autres modes de rupture comme le départ négocié, la résiliation amiable, la rupture par consentement mutuel, etc.

L'originalité de cette procédure ? Elle s'appuie sur la liberté du consentement des deux parties. De fait, la rupture conventionnelle est exclusive du licenciement ou de la démission. Elle ne peut être imposée par l'une ou l'autre des parties, et résulte d'une convention signée par le chef d'entreprise et le salarié. En principe, l'employeur, comme le collaborateur, peut initier la procédure de rupture conventionnelle. Cependant, il est risqué pour le dirigeant d'être à l'initiative de celle-ci. Elle peut, en effet, être requalifiée en « licenciement »,

notamment en cas de litige entre les parties.
Point important : une rupture conventionnelle peut être actée tandis que l'entreprise rencontre des difficultés économiques. Cependant, l'employeur ne devra pas organiser une série de ruptures conventionnelles qui serait, dans les faits, un détournement de la procédure de licenciement économique. Il est aussi possible de mettre en œuvre une procédure de rupture conventionnelle quand les salariés sont en congé (parental, sabbatique, etc.). Seules restrictions ? Pour les collaborateurs en congé maternité et ceux victimes d'un accident du travail. Il faut alors attendre leur retour pour initier les procédures.

Les principales étapes de la rupture conventionnelle

Tout d'abord, les parties au contrat conviennent de la rupture lors d'un ou plusieurs entretiens. La loi ne prévoit aucun formalisme à ce sujet, sauf un : le salarié doit être informé de la procédure en cours. Il est donc recommandé à l'employeur de remettre au collaborateur une note d'information - disponible sur le site internet du service public - sur la rupture conventionnelle. Le législateur prévoit également la possibilité, pour le salarié, de se faire assister par un collègue ou un conseiller - un délégué du personnel, par exemple. Il doit alors en informer son employeur qui pourra, à son tour, se faire assister. Lors de l'entretien, les modalités de la rupture doivent être négociées. Ensuite, la convention doit comporter un certain nombre de clauses obligatoires et doit être signée par les différentes parties ; la plupart du temps, vous et votre salarié. Un formulaire type est disponible sur le site du ministère du Travail (www.travail.gouv.fr). Ici, la meilleure solution est d'en compléter au moins trois exemplaires. L'un conservé par l'employeur, l'autre par le salarié, le dernier adressé au directeur départemental du travail. Ce formulaire est autosuffisant. Aucun document complémentaire ne peut, ni ne doit, être exigé. Si les parties le souhaitent, le formulaire peut éventuellement être complété par une convention de rupture (lire l'encadré ci-dessus).

Pas de préavis

Une fois homologuée, la convention est dite « valide ». Aucun préavis n'est prévu dans le cadre de la rupture conventionnelle — terme réservé au licenciement et à la démission. La date de départ du salarié est celle inscrite sur la convention.
Au moment du départ de l'entreprise, l'employeur doit remettre au salarié un certificat de travail, une copie de l'attestation Pôle emploi et un solde de tout compte. Le recours juridictionnel doit être formé, sous peine d'irrecevabilité, avant l'expiration d'un délai de douzemois à compter de la date d'homologation de la convention.
Enfin, la rupture conventionnelle n'est autre qu'une procédure simplifiée pour rompre un contrat à durée indéterminée (CDI). Elle nécessite donc, en moyenne, six semaines de travail, entre les différents entretiens et la fin du délai d'homologation.
À ce jour, les ruptures conventionnelles sont rarement remises en cause. Toutefois, il ne faut pas oublier qu'un salarié peut toujours introduire un contentieux dans les conditions de droit commun pour remettre en cause d'autres points comme le travail dissimulé, la rémunération, le harcèlement, etc. En clair, soyez vigilant jusqu'au bout ! ● N. M.

A savoir

Que doit indiquer la convention de rupture conventionnelle ?

La convention de rupture doit inclure quatre points clés :

– Le montant de l'indemnité spécifique liée à la rupture conventionnelle ne peut être inférieur à l'indemnité légale ou conventionnelle de licenciement. Si le salarié a moins d'une année d'ancienneté, l'indemnité spécifique de rupture conventionnelle est calculée au prorata du nombre de mois de présence. L'ancienneté portée sur le formulaire doit correspondre à celle du salarié à la date effective de rupture du contrat. Il faut donc bien tenir compte des délais de rétractation et d'homologation.

– La date de rupture du contrat de travail. Le contrat peut être rompu, au plus tôt, le lendemain du jour de l'homologation de la rupture conventionnelle. À noter que les deux parties disposent d'un délai de rétractation de quinze jours à compter de la signature de la convention de rupture. À l'issue de ce délai, la partie la plus diligente adresse une demande d'homologation à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP). L'autorité administrative dispose alors d'un délai d'instruction de quinze jours ouvrables pour répondre. À défaut de notification dans le temps imparti, l'homologation est acquise.

– Le droit individuel à la formation (DIF).

– D'autres points peuvent éventuellement être inclus, comme le traitement d'une clause de non-concurrence, la confidentialité de la procédure, etc. Enfin, la convention devra être datée et signée par les parties, avec une mention manuscrite « lu et approuvé ».

Nathalie Malicet est commissaire aux comptes et expert-comptable associée au cabinet Anexis à Bordeaux. Elle est spécialisée dans l'accompagnement des entreprises.

RECOUVREMENT

Malgré les nombreuses réformes législatives intervenues afin de réduire les délais de paiement, le recouvrement des créances commerciales reste parfois un épineux problème. En tout état de cause, le processus de recouvrement sera d'autant moins long et incertain qu'il reposera sur une base contractuelle solide.

Comment recouvrir ses créances commerciales ?

La créance est la contrepartie d'une prestation ou d'une vente dont l'efficacité juridique est subordonnée à la clarté de l'accord intervenu et à la formalisation de l'opération contractuelle. La qualité du service rendu sera naturellement déterminante du règlement du prix. Toutefois, il ne suffit malheureusement pas d'exécuter parfaitement ses obligations pour obtenir sans délai la contrepartie financière convenue.

Disposer d'une base contractuelle solide

Avant toute chose, le créancier doit disposer de conditions générales de vente ou de prestation de service exposant clairement les conditions financières de la transaction. À ce titre, outre les dispositions usuellement mentionnées dans les conditions générales de vente, il est toujours préférable, lorsque le contexte le permet, de prévoir des clauses incitant le client à un prompt règlement. Il peut s'agir de clauses d'escomptes pour paiement anticipé ou d'une clause pénale, sanctionnant un règlement tardif par un forfait de dommages et intérêts qui s'ajoute alors aux classiques intérêts de retard rendus obligatoires par l'article L.441-6 du code de commerce.

On peut également intégrer une clause imputant au client des frais de dossier liés à la gestion du recouvrement amiable. Une clause de compensation automatique permettra, en outre, de compenser les créances sur toutes les dettes que le créancier pourrait avoir à l'égard de son débiteur. Enfin, dans les contrats de vente, les conditions générales incluront une clause de réserve de propriété.

Il est toutefois inutile de disposer de conditions générales efficacement rédigées si ces dernières n'ont pas été signées par le client. À défaut de signature, le créancier ne pourra pas s'en prévaloir.

De même, les différentes étapes d'exécution de la prestation ou de la vente devront être soigneusement actées dans les documents idoines. La préconstitution des preuves écrites est l'une des conditions sine qua non du recouvrement, tant amiable que judiciaire. A minima, ces documents comprennent le bon de commande, régularisé par un client clairement identifié, notamment par son numéro RCS, un bon de livraison, là encore signé par le débiteur, et la facture correspondante.

La procédure mise en place doit être adaptée à l'importance de la créance, afin que les coûts de recouvrement restent dans des limites acceptables.

Mettre en place une procédure de recouvrement amiable

L'efficacité du recouvrement est également subordonnée à la constance et à la rapidité du processus de relance. Si une première relance orale permet généralement de gérer sans conflit les simples débiteurs retardataires,

Algipro
LA SOLUTION PROFESSIONNELLE

ENTRETIEN DES TOITURES

Nettoyage

Nettoyant express
Alginet Toitures

Nettoyant panneaux solaires
Alginet Solaire

Traitement

Mousses, Lichens. Prêt à l'emploi
Algimouss

Mousses, Lichens. Ultra-Concentré
Algimix

Toiture-Terrasses
Desherbant/démoussant
Algirass

Protection

Hydrofuge
Algifuge

Hydrofuge et Antimousse
Algi201
Algi21

Peinture toitures
Algitoit

BANDE D'ETANCHEITE SOUPLE
ABERGEMENT PHOTOVOLTAIQUE / MUR / CHEMINÉE

FLEXALU®

ACHARD
www.achard-sa.com

FLEXALU® est une bande d'étanchéité souple en aluminium et polyéthylène renforcé.

Disponible en 3 largeurs (250, 330, 500 mm). Longueur rouleau : 10 ml

il est en revanche inutile de les multiplier sans succès.
En tout état de cause, le processus doit être adapté à l'importance de la créance, afin que les coûts de recouvrement restent dans des limites acceptables.
Généralement, le créancier adresse à son débiteur une à deux relances écrites qui peuvent être l'occasion de rappeler les sanctions encourues en cas de règlement tardif. Il ne doit pas s'écouler trop de temps entre ces deux relances car la volonté affichée du créancier d'obtenir le règlement des sommes qui lui sont dues est une donnée psychologique non négligeable. De même, il est inutile de tarder pour adresser aux débiteurs récalcitrants la fameuse mise en demeure en lettre recommandée avec accusé de réception. Cette dernière n'est désormais plus nécessaire pour faire courir les intérêts de retard. En effet, selon l'article L. 441-6, les pénalités de retard sont exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture. La mise en demeure conserve toutefois son effet comminatoire.
On peut encore, toujours dans une optique de règlement amiable, demander à son avocat d'adresser au débiteur une mise en demeure plus formelle, avant assignation.

> « Inutile de disposer de conditions générales efficacement rédigées si ces dernières n'ont pas été signées par le client. Le créancier ne pourra pas s'en prévaloir. »
>
> **Jean-Marie Léger,**
> avocat associé
> du cabinet FLP Avocats

Engager une procédure judiciaire

La procédure de référé paiement offre aux créanciers un outil judiciaire efficace pour obtenir le titre exécutoire nécessaire à la mise en œuvre des procédures d'exécution forcée.
Cette procédure permet en effet, dans un délai généralement compris entre quinze jours et deux mois, d'obtenir du président du tribunal de commerce compétent une décision judiciaire immédiatement exécutoire, y compris en cas d'appel. Les conditions générales pourront, du reste, déterminer le tribunal territorialement compétent, afin de rassembler l'ensemble du contentieux de recouvrement devant la même juridiction et d'en limiter le coût. Cependant, cette procédure n'est ouverte que si la créance concernée ne fait pas l'objet, quant à son existence ou à son étendue, d'une contestation sérieuse de la part du débiteur.
Il existe également une procédure d'injonction de payer, dont la mise en œuvre est relativement aisée, puisqu'il n'est pas nécessaire de recourir à l'assignation notifiée par un huissier de justice. La demande est en effet formée par simple requête – un formulaire pré-imprimé est à ce titre disponible – que l'on dépose ou adresse au greffe du tribunal compétent. Le juge, qui se prononce sans audience, délivre au créancier une décision qui doit être ensuite signifiée par huissier de justice au débiteur.
Cette procédure présente toutefois certains désavantages. Le premier tient à ce qu'une clause attributive de compétence territoriale ne peut pas jouer. En effet, seul le juge du lieu où demeure le débiteur est territorialement compétent (article 1406 du code de procédure civile).
En outre, le débiteur a la faculté de faire opposition par lettre recommandée ou déclaration au greffe dans un délai d'un mois suivant la date à laquelle la décision lui a été signifiée. L'opposition du débiteur prive l'ordonnance d'injonction de payer de son efficacité et transforme une procédure jusque-là simplifiée en une procédure ordinaire pouvant s'étaler sur plusieurs mois. Les débiteurs de mauvaise foi peuvent, en conséquence, aisément retarder le règlement de leurs dettes.
L' obtention d'une décision judiciaire ne met pas le créancier à l'abri de l'insolvabilité du débiteur.

Prendre des mesures conservatoires

Avant toute action, il est du reste nécessaire de s'assurer que le débiteur ne fait pas l'objet d'une procédure collective – auquel cas, il est impératif de procéder à la déclaration de sa créance entre les mains du mandataire désigné.
Outre les mécanismes conventionnels couramment pratiqués, tels que la clause de réserve de propriété ou la clause de compensation, des mécanismes plus lourds peuvent être envisagés pour les opérations donnant naissance à des créances d'un montant important. Le recours au cautionnement d'un tiers – notamment du dirigeant de l'entreprise débitrice – reste le mécanisme le plus accessible, même s'il suppose la conclusion d'un contrat relativement formaliste.
Par ailleurs, à défaut d'avoir prévu une garantie contractuelle, la loi du 9 juillet 1991 permet, dans certaines hypothèses, aux créanciers de prendre des mesures conservatoires à l'encontre d'un débiteur qui ne s'exécute pas. Ces mesures sont autorisées par un juge dans le cadre d'une procédure sur requête qui reste ignorée du débiteur le temps nécessaire à la réalisation de la mesure autorisée. Cette autorisation n'est cependant pas nécessaire si la créance résulte du défaut de paiement d'une lettre de change acceptée, d'un billet à ordre, d'un chèque ou d'un loyer impayé d'un bail immobilier.
Cette mesure peut notamment consister en une saisie conservatoire de biens mobiliers ou une saisie conservatoire de créance ou de sûretés judiciaires sur des biens immobiliers. ● J.M.L.

Bio

Jean-Marie Léger est avocat associé du cabinet FLP Avocats, spécialisé en droit des affaires, intervenant notamment en droit commercial, droit des sociétés, droit de la distribution et droit social.
Téléphone : 01 70 61 00 90

www.parexlanko.com

5021 PROLITERRASSE

Le mortier colle sans poussière,
idéal pour vos travaux extérieurs

- ✔ **Rattrapage d'épaisseur jusqu'à 25 mm**
- ✔ **Neuf et rénovation**
- ✔ **Excellente résistance à l'écrasement** (pose de revêtement épais)
- ✔ **Disponible en 2 coloris, gris et beige**

PAREXLANKO

PAREXGROUP

Au sommaire

32 Quotidien
Les clés pour travailler en couple harmonieusement

34 Gestion
Crédit d'impôt écolo : les principales évolutions

36 Prévention
Travail en hauteur : attention aux chutes

38 Communication
Foires et salons ? Faites connaître votre région

Unis pour Réussir

QUOTIDIEN

Travail en couple. Vous rêvez de travailler avec votre cher(e) et tendre. Mais vous vous interrogez encore sur la bonne marche à suivre ? Voici quelques conseils pour vous aider.

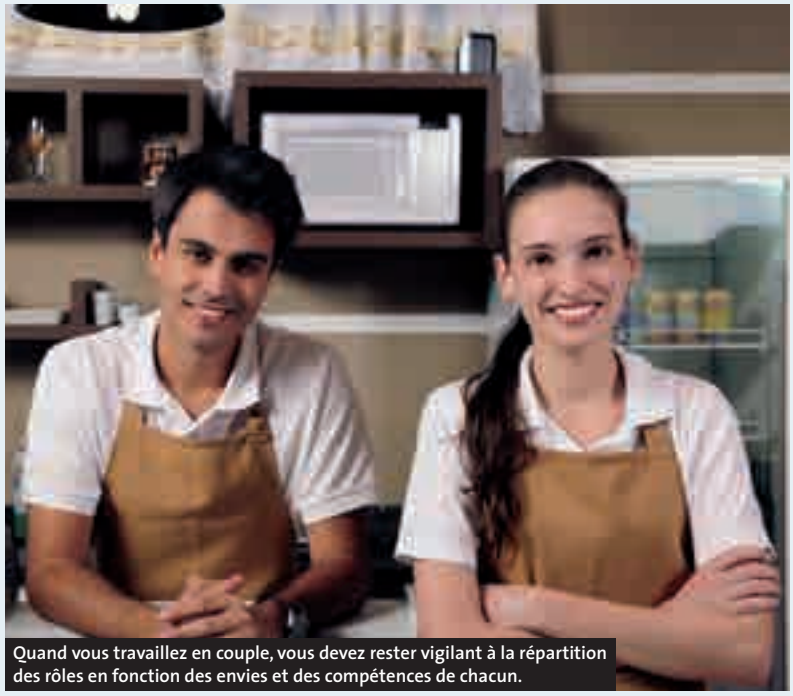
Les clés pour travailler en couple harmonieusement

Travailler en couple dans une TPE qu'on a créée, un projet qu'on a porté ensemble dans les bons et les mauvais moments, le rêve de nombreux dirigeants ? Peut-être. Les experts en création d'entreprise conseillent toutefois, avant de se lancer dans l'aventure, d'être certain de vouloir « travailler ensemble ». Et pas seulement de vouloir « être ensemble ». Par ailleurs, s'il s'agit uniquement d'une motivation d'ordre économique, elle ne sera pas forcément suffisante sur le long terme. Ce postulat en tête, vous devez ensuite vous organiser pour mettre toutes les chances de réussite de votre côté. La coach Michèle Montagnon, spécialiste de la question et associée chez JM Partenaires, rappelle également *« que le couple se compose de deux personnes et qu'il ne s'agit pas d'une entité unique. En outre, travailler avec un associé peut déjà se révéler délicat, choisir de travailler avec son conjoint reste donc une décision courageuse »*.

Focus

Les différents statuts juridiques du conjoint

La loi du 2 août 2005 rend obligatoire le choix d'un statut pour votre conjoint. Il doit être déclaré auprès du Centre de formalités des entreprises c'est-à-dire, dans votre cas, votre chambre des métiers. La mention est alors inscrite au répertoire des métiers. Tout conjoint travaillant dans l'entreprise sans avoir été déclaré se trouve en situation de travail dissimulé. Il s'agit d'un délit pénal.
À noter qu'une aide ponctuelle ne peut pas donner lieu à un statut.
Enfin, dernier point, la même loi du 2 août 2005 rend obligatoire l'adhésion à un régime d'assurance vieillesse pour le conjoint non salarié.


Quand vous travaillez en couple, vous devez rester vigilant à la répartition des rôles en fonction des envies et des compétences de chacun.

● Conjoint salarié
Le conjoint salarié dispose d'un contrat de travail traditionnel, au même titre que les autres employés.
Il doit recevoir une rémunération au moins égale à celle du Smic horaire (9,18 euros bruts) et est affilié au régime général de la Sécurité sociale.

● Conjoint collaborateur
Ce statut est réservé aux couples mariés ou pacsés. Il n'est ouvert que dans les EURL et les SARL dont le gérant est associé majoritaire. L'effectif de l'entreprise ne doit pas excéder vingt salariés. Le conjoint collaborateur n'est pas rémunéré et doit participer réellement à l'activité de l'entreprise. Autre point important : il n'a pas droit au chômage. Cependant, il bénéficie, dans les mêmes conditions que le chef d'entreprise, des droits à la retraite et de l'assurance-maladie.

● Conjoint associé
Le conjoint associé participe à la constitution du capital de l'entreprise. Il doit donc apporter une contribution, qu'elle soit pécuniaire (sur ses fonds propres ou ceux du couple) ou purement technique (uniquement dans le cas d'une SARL). Sa protection sociale est identique à celle du chef d'entreprise. Associé-type, il reçoit en contrepartie des actions ou des parts sociales. Ce statut, de par sa définition, est ouvert à tout type d'union.

L'organisation comme credo

Pour Marie Adelson, conjoint-salarié dans la société de couverture Tegula, *« tout est une question d'organisation. La première étape consiste à définir les tâches de chacun »*. En clair, chacun son domaine. Ici, nous ne parlons pas seulement des contraintes administratives, ou encore du choix d'un statut. *« C'est une question de respect des différentes personnalités du couple,* complète Michèle Montagnon (JM Partenaires). *Il faut trouver un équilibre, dès le départ, pour éviter qu'un conjoint ne prenne l'ascendant sur l'autre dans le travail. »* Vous devez donc rester vigilant à la répartition des rôles en fonction des envies et des compétences de chacun. N'oubliez pas non plus qu'il existe des formations, dispensées par les chambres des métiers ou encore par des syndicats, pouvant aider votre conjoint à acquérir de nouvelles compétences utiles à votre société, comme le suivi administratif ou la comptabilité.

Mettre des barrières sans cloisonner

S'il n'existe pas de formule magique, l'une des grandes règles du travail en couple consiste à distinguer vie professionnelle et vie privée. En clair, ne pas ramener les problèmes professionnels à la maison. *« Il faut toujours rester dans l'échange,* souligne Michèle Montagnon (JM Partenaires). *Ne pas se fermer à la discussion. »*
Il faut également éviter de rapporter au sein de l'entreprise les querelles de couple. C'est d'ailleurs ce qu'essaie de faire Marie Adelson (Tegula). *« Il n'est pas facile de tout concilier,* affirme-t-elle. *J'évite de parler travail à la maison, et vice versa. Mais souvent, de petites choses viennent tout de même polluer les deux aspects de nos vies. Finalement, tout le monde ramène toujours un peu de son travail à la maison, mais c'est encore plus vrai quand on est chef d'entreprise. »*
Il est donc essentiel de prendre du temps pour soi, afin de souffler et de sortir la tête du guidon. Vous pouvez, par exemple, planifier des rendez-vous avec votre conjoint pour faire le point sur ce qui va et ce qui ne va pas, pour rester au courant de ce qu'il se passe dans l'entreprise, et des dossiers sur lesquels il – ou elle – travaille.
Surtout, il faut laisser à chaque membre du couple des instants à lui. Des conseils faciles à donner, mais difficiles à mettre en œuvre au quotidien. *« Il est essentiel de cultiver son jardin secret,* conclut Michèle Montagnon (JM Partenaires). *Ne pas être seulement le "conjoint(e) de" mais un membre à part entière de la vie de l'entreprise. »* ● C. P.

GESTION

Fiscalité. Depuis le 1er janvier, les crédits d'impôt sur le revenu, prévus pour soutenir le secteur du développement durable et celui des économies d'énergie dans l'habitat, ont été revus à la baisse. Conséquences pour les particuliers ? Moins d'avantages fiscaux. Inventaire pour 2011.

Crédit d'impôt écolo : les principales évolutions

La loi de finances 2011, adoptée en Conseil des ministres le 29 septembre 2010, met à mal les crédits d'impôts écologiques. Dans sa chasse aux niches fiscales, le gouvernement a réduit l'ensemble des taux dont bénéficiaient les particuliers pour l'installation de matériels spécialisés dans les énergies renouvelables, ou pour la mise en œuvre de travaux d'amélioration de la performance énergétique de l'habitat. Dans les faits, les députés ont réduit l'ensemble des avantages fiscaux de 10 % par rapport à 2010.

Le photovoltaïque

L'une des réductions les plus emblématiques de 2011 ? Le crédit d'impôt accordé aux installations photovoltaïques. L'achat de panneaux solaires n'offre plus qu'un crédit d'impôt de 22 %. Seule exception : si le devis a été réalisé avant le 29 septembre 2010 et que des arrhes ont été versées. Dans ce cas, le crédit conserve son taux initial de 50 %.

Les équipements de chauffage

L'installation d'une chaudière à condensation donne désormais droit à une réduction d'impôt de 13 %, au lieu de 15 % auparavant. Par ailleurs, l'achat d'appareils de chauffage au bois, tels que les poêles à bois, est, quant à lui, abaissé à 22 % contre 25 % en 2010. La loi de finances prévoit également un crédit d'impôt de 45 % pour les systèmes solaires, chauffage et eau chaude sanitaire.

3D BRAINDED/FOTOLIA

Les pompes à chaleur (PAC)

Les pompes à chaleur subissent également le coup de rabot gouvernemental avec des crédits d'impôt ramenés à 22 % pour les systèmes air/eau sans production de chaleur. La géothermie, filière légèrement épargnée par la réforme, continue d'offrir les taux les plus intéressants ; 36 % de réduction pour l'installation d'une pompe à chaleur géothermique à capteurs enterrés. Ce procédé permet de récupérer la chaleur présente dans le sol grâce à un système de tubes enterrés.

L'isolation thermique

Le crédit d'impôt alloué aux dépenses d'isolation thermique des parois vitrées est, lui aussi, abaissé. Son taux passe de 15 % à 13 %. De même, la réduction liée à l'isolation des parois opaques est fixée à 22 %.

Quelles sont les conditions pour bénéficier de ces crédits d'impôt ?

Jusqu'au 31 décembre 2012, vos clients ont la possibilité de déduire de leur impôt sur le revenu un pourcentage des dépenses afférentes à certains travaux.

Il faut toutefois respecter deux conditions principales :

– Le crédit porte sur l'achat TTC d'équipements installés par un professionnel agréé.

– Pour les matériaux d'isolation thermique, et l'installation d'une chaudière à condensation, le crédit s'applique si l'habitat est achevé depuis plus de deux ans. Le matériel doit être payé en 2011. La dépense sera alors indiquée en 2012, lors de la déclaration de revenus 2011. ● M.L.

Zoom

Fin de cumul pour le crédit d'impôt développement durable et l'éco-prêt à taux zéro

En 2011, le crédit d'impôt pour le développement durable et l'éco-prêt à taux zéro sont maintenus pour favoriser les travaux de rénovation effectués par les particuliers. Il y a cependant quelques modifications. Vos clients peuvent toujours bénéficier d'un éco-prêt à taux zéro pour certains travaux. Mais, s'ils utilisent cet avantage, ils ne pourront plus bénéficier du crédit d'impôt développement durable. En effet, ces deux aides ne sont désormais plus cumulables. En revanche, s'ils ont obtenu un éco-prêt à taux zéro en 2010, et que les travaux sont effectués en 2011, ils peuvent encore profiter du crédit d'impôt cette année.

ISOLEZ DU SOL AU PLAFOND EN LAINE DE ROCHE

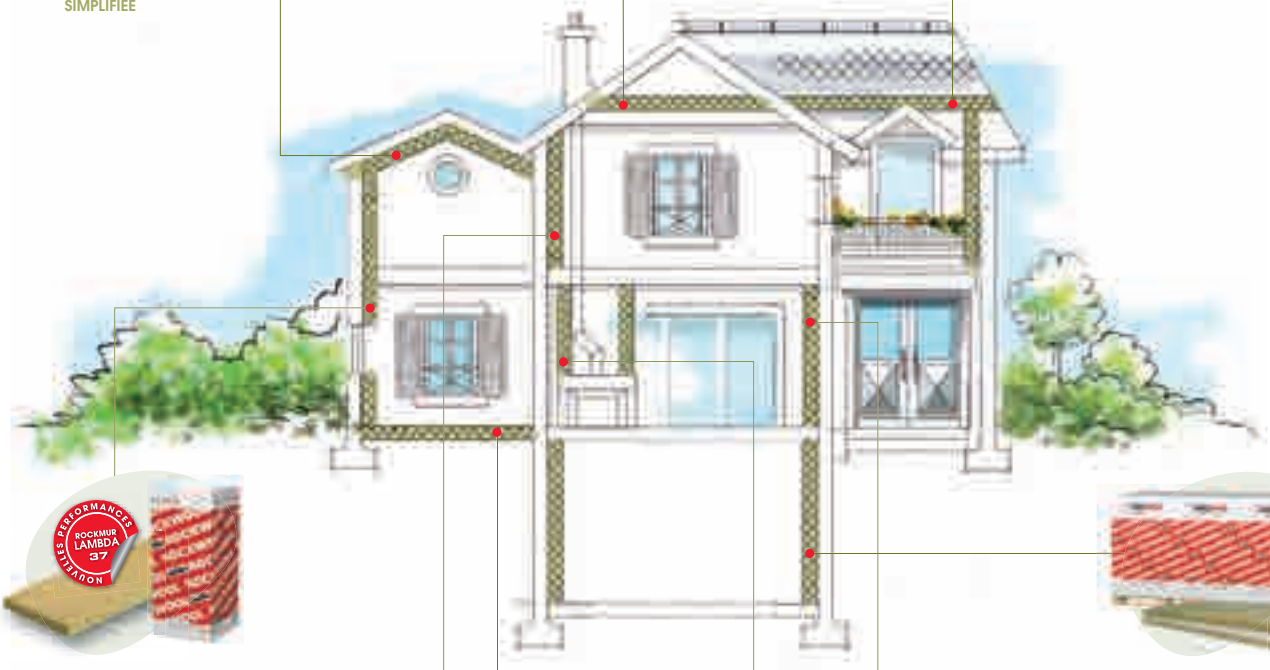
et faites des économies sur vos factures de chauffage

EASYROCK
ISOLER LES COMBLES AMÉNAGÉS SOUS RAMPANTS
LA PERFORMANCE SIMPLIFIÉE

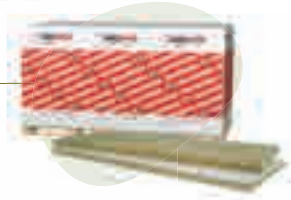
JETROCK
ISOLER LES COMBLES PERDUS
LA MEILLEURE PERFORMANCE

LE FLOCON
ISOLER LES COMBLES PERDUS
LA SIMPLICITÉ DE MISE EN ŒUVRE

ROULROCK
ISOLER LES COMBLES PERDUS
DÉROULEZ C'EST POSÉ



ROCKMUR
ISOLER LES MURS ET CLOISONS
LA PERFORMANCE MAXIMISÉE



LABELROCK
ISOLER LES MURS
LABEL DE CONFORT THERMIQUE ET ACOUSTIQUE

ALPHAROCK
ISOLER LES CLOISONS
LA PERFORMANCE ACOUSTIQUE

ROCKSOL EXPERT
ISOLER LES SOLS
ISOLATION ACOUSTIQUE GARANTIE

FIREROCK
ISOLER LES CHEMINÉES
LA SÉCURITÉ ABSOLUE

ROCKPLUS
ISOLER LES MURS ET CLOISONS
L'EXCELLENCE HIVER COMME ÉTÉ

La laine de roche est une laine minérale issue de la roche volcanique, recyclable à l'infini. Développée et améliorée par des ingénieurs danois, elle a fait ses preuves depuis 70 ans, partout dans le monde. Ce process repris sur notre site de production en Auvergne permet une combinaison de performances acoustique, thermique et sécurité incendie inégalables. De plus, l'analyse de son cycle de vie place ce matériau parmi les plus écologiques du marché.

GESTION

Prévention. Avec 49 décès en 2009, les chutes de hauteur représentent une des causes d'accidents les plus graves dans le secteur du BTP. Vous devez prévenir ce risque en mettant à disposition de vos salariés des équipements de protection collective et individuelle. Voici quelques repères.

Travail en hauteur : attention aux chutes !

Les professions du BTP sont les plus concernées par les chutes de hauteur. En 2009, selon les données chiffrées de la Caisse nationale d'assurance maladie des travailleurs salariés (CnamTS), ce sont près de 20 500 accidents avec arrêt de travail qui ont été déclarés, dont 26,3 % ont conduit à une incapacité permanente.

« *La réglementation est très stricte et, pourtant, une grande majorité des dirigeants de TPE l'ignore ou n'en a qu'une connaissance superficielle,* confie Thierry Hanotel, ingénieur assistance conseil au sein de l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS). *Le chef d'entreprise doit garder en tête qu'il faut toujours privilégier la protection collective par rapport à la protection individuelle.* » Il faut donc s'orienter, en priorité, vers des équipements comme une nacelle ou un échafaudage. La mise en place de tels systèmes va dépendre de la nature de l'intervention et de la durée de l'exposition au risque. « *Pour des opérations répétitives et de courte durée, un artisan devrait privilégier la nacelle. En effet, comparée au montage d'un échafaudage, elle est parfois plus pratique et plus rapide à mettre en place* », conseille Thierry Hanotel (INRS). Reste que dans les faits, le coût d'achat d'une nacelle est prohibitif pour un grand nombre de TPE (plus de 10 000 euros HT). Il est toutefois possible de la louer, comptez alors entre 150 et 200 euros HT par mois.

Quant à l'installation d'un échafaudage, elle répond à une réglementation stricte. Celui-ci doit posséder une plateforme de travail stable et protégée avec une zone d'appui, ainsi que des filets de protection. De plus, ce montage doit être réalisé par une personne formée et équipée de protections individuelles.

Bien choisir son EPI

Dans le cas où ces dispositifs de protection collective ne peuvent être envisagés, le dirigeant doit proposer à ses salariés des équipements de protection individuelle (EPI). Mais attention, ils n'empêchent pas les chutes, ils permettent seulement d'en limiter les conséquences. Il faut choisir ses EPI en

Équipements de protection collective

Garde-corps pliant Profort de Tubesca

Il est composé d'échelons, de deux stabilisateurs repliables et de repose-pieds supportant jusqu'à 260 kg. Ses points forts ? Un encombrement minimal, une hauteur maximale de 2,88 m, et une tablette porte-outils bi-position.

Prix : 448 € HT pour quatre marches

Retrouvez votre magazine sur **www.m-c-d.com**

fonction de la nature de l'activité et des circonstances dans lesquelles les travaux sont réalisés. Un artisan va, par exemple, utiliser des EPI antichute lorsqu'il doit se déplacer sur un toit. Dans ce cas précis, l'équipement va empêcher le salarié d'aller plus loin que sa zone de travail sécurisée. Le harnais antichute doit être relié, au moyen d'une corde flexible, ou longe, à un point d'ancrage correctement fixé et situé le plus haut possible de façon à réduire la distance d'arrêt de chute. Avoir des EPI, c'est bien. Que les salariés les portent, c'est mieux. Les experts de Capital Safety, spécialistes des équipements de protection contre les chutes de hauteur, précisent que *« le dirigeant doit aussi prendre en compte la notion de confort. Les fabricants conçoivent des solutions de plus en plus légères, dotées de sangles qui ne se chargent pas en eau. Un critère essentiel pour les professionnels qui évoluent en extérieur. »* À noter que certains harnais s'adaptent depuis peu à la cible féminine. *« Ils maintiennent les bretelles sur les côtés, de façon à contourner la poitrine »*, poursuit Thierry Hanotel (INRS).

Le matériel doit être également vérifié au moins une fois par an. Le contrôle d'un harnais doit avant tout être visuel. La sangle ne doit pas être brûlée, avoir subi un changement de couleur, ou avoir les coutures défaites. Sur les mousquetons, il faut s'assurer que la mécanique et la fermeture fonctionnent bien. Selon Patrick Fabiani, directeur de la communication de Zarges Tubesca, concepteur et fabricant de moyens d'accès et postes de travail en hauteur, *« pour effectuer le contrôle des EPI, les dirigeants ou les salariés doivent être formés. Il en va de même pour les échafaudages. Les résultats doivent absolument être consignés dans un registre de sécurité afin de justifier, lors d'un éventuel contrôle, que l'ensemble des produits sont tracés et garantissent la sécurité des utilisateurs »*.

Le saviez-vous ?

Le décret n° 2001-1016 du 5 novembre 2001 impose au chef d'entreprise de réaliser un Document unique d'évaluation des risques professionnels (DU). Il doit comporter un inventaire des risques identifiés dans chaque unité de travail de l'entreprise. Et, depuis le 17 décembre 2008, le chef d'entreprise doit mettre ce DU à disposition des salariés. Par ailleurs, il doit tout mettre en œuvre pour supprimer les risques auxquels ses employés sont confrontés. Plus spécifiquement, le décret n° 2004-924 du 1er septembre 2004 précise que « *les travaux temporaires en hauteur doivent être réalisés à partir d'un plan de travail conçu, installé ou équipé de manière à garantir la sécurité des travailleurs et à préserver leur santé. Le poste de travail doit permettre l'exécution des travaux dans des conditions ergonomiques* ». La prévention des chutes de hauteur est donc assurée en premier lieu par des garde-corps, rigides et résistants, intégrés ou fixés de manière sûre. Ainsi, il est interdit d'utiliser de « simples » échelles ou escabeaux comme poste de travail. Ils ne peuvent être que des moyens d'accès.

Des échelles adaptées pour des travaux de courte durée

Lorsque le risque est faible et qu'il s'agit de chantiers de courte durée, il est possible d'utiliser des échelles ou des plateformes individuelles. *« Le matériel doit être choisi en fonction de l'activité de l'artisan. Un couvreur équipé en EPI va privilégier une échelle à coulisse, peu encombrante, facile à mettre en place et pouvant se déployer jusqu'à 14 mètres. Un électricien, un menuisier ou un peintre vont, quant à eux, se diriger vers un échafaudage roulant ou une plateforme individuelle pour des travaux de faible hauteur »*, explique Patrick Fabiani (Zarges Tubesca). *« Pour réduire le risque de chute, nous conseillons toujours aux dirigeants de sensibiliser le plus possible leurs salariés. Il faut également les informer sur les consignes de sécurité à respecter lors de l'accès en hauteur »*, conclut Thierry Hanotel (INRS). ● M.L.

Équipements de protection individuelle

Harnais Flexa de Capital Safety

Ce harnais apporte plus de flexibilité et une grande liberté de mouvement. Grâce à ses articulations, la mobilité du bassin est complète. Ses bretelles élastiques accompagnent les mouvements du corps et évitent la sensation d'inconfort.

Prix : De 68 à 171,50 € HT, selon les modèles

L'antichute mobile ASAP de Petzl

Conçu pour les accès difficiles, ce système de blocage s'intègre dans un équipement antichute. Simple et rapide à installer, il suit l'utilisateur dans ses déplacements et fonctionne sur corde verticale ou oblique. En cas de chute, il se bloque immédiatement.

Prix : 117,90 € HT

Exofit Nex de Capital Safety

Sangle imperméable souple et résistante, rembourrage, ce harnais intégral offre un grand niveau de confort. Ses boucles à connexion rapide comprennent un verrouillage afin d'éliminer les glissements et le besoin de réajustement.

Prix : De 228 à 296 € HT, selon les modèles

GESTION

Représentation. Pour toucher une clientèle nouvelle et présenter votre savoir-faire, les foires et salons régionaux vous offrent une vitrine sur mesure et une véritable opportunité de business. Les clés pour participer à une manifestation locale.

Foires et salons : faites-vous connaître dans votre région !

Sur le millier de foires et salons organisés en 2008 dans l'Hexagone, l'Office de justification des statistiques (OJS) a recensé 41 % d'événements régionaux. Pour les artisans, ce genre de manifestation est l'occasion d'aller à la rencontre de clients potentiels et de booster leur activité. Encore faut-il anticiper soigneusement la démarche. *« La préparation est essentielle si l'on veut que l'événement soit un succès,* rappelle Nicolas Delecourt, auteur du livre *Pour réussir un salon, une foire, une exposition*. Un professionnel mal préparé risque de dévaloriser son entreprise au lieu de la mettre en avant. »* Pour obtenir des retombées positives, il convient donc de sélectionner avec méthode le salon où vous présenterez votre entreprise. Il est capital de déterminer vos attentes afin de participer au bon événement.

Une démarche rationnelle

S'il s'agit de vous faire connaître, visez les manifestations organisées sur votre secteur d'activité, par votre chambre de métiers ou encore par votre fédération professionnelle. Vous pourrez ainsi bénéficier d'un accompagnement, voire d'un financement s'il s'agit d'une première participation. En revanche, s'il est question de doper votre chiffre d'affaires et de conquérir une nouvelle clientèle, il est préférable de s'orienter vers les salons grand public. Certains artisans, comme les constructeurs de maisons à ossature bois, peuvent facilement trouver des événements à leur mesure. Pour d'autres, il faut ruser pour séduire de nouveaux clients ! Reste, bien entendu, les manifestations de plus grande envergure. Pour une TPE, l'option la plus accessible consiste à participer à un concours – organisé en marge d'un événement national – en tant que concurrent ou membre du jury. Les salons internationaux peuvent parfois être à votre portée, surtout si votre savoir-faire se fait rare. Une initiative qui bénéficie, par ailleurs, d'un soutien tout particulier des chambres consulaires et d'autres organismes (Coface, Ubifrance, etc.).

Une participation active

La question financière doit bien sûr être examinée de près car, avant de générer des bénéfices, la participation à un salon a un coût. Avant de signer votre engagement, prenez le temps de comparer les tarifs appliqués par d'autres sociétés. En outre, comme le précise Nicolas Delecourt, la décision de participer à un salon suppose certains calculs : *« Il faut absolument prendre en compte le temps de non-production ou d'absence de l'entreprise. »* Autre élément du budget : les animations qui vont faire de votre stand un emplacement vivant. Vous pouvez, par exemple, organiser un cocktail ou un jeu-concours. Il est par ailleurs important de ne pas oublier les outils de communication comme les panneaux ou les flyers. Pour garantir le trafic sur votre stand, plusieurs options simples peuvent être envisagées. Tout d'abord, solliciter une aide financière. Certaines Chambres de métiers ou du commerce et certaines institutions disposent d'enveloppes à cet usage. C'est notamment le cas de la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA) et du Conseil régional d'Île-de-France

qui proposent la procédure Arcaf (Appui régional à la commercialisation francilienne). Enfin, pour diviser les coûts, il est possible de faire stand commun avec des confrères ou avec des professionnels dont l'activité est complémentaire à la vôtre. Une solution qui permet de voir plus grand et ainsi d'être plus visible. Pour optimiser votre participation au salon, il faut bien sûr préparer un argumentaire percutant à destination de vos visiteurs. Prévoyez une semaine complète de préparatifs avant l'événement. Il est essentiel de recenser les coordonnées de tous vos visiteurs, lesquels sont autant de prospects. Au terme du salon, n'oubliez pas que la démarche n'est pas finie ! Vous devez assurer un suivi régulier de vos contacts (mailings, envois de vœux, etc.) et vous interroger, au vu des retombées de l'opération, sur l'opportunité de participer au même salon l'année suivante. ● A. J.

* *coécrit avec Laurence Happe-Durieux et Virginie Lespingal-Bastide, aux éditions du Puits Fleuri.*

Édité par MCD – Matériaux de Construction Distribution – 203, avenue de Colmar 67100 Strasbourg – 03 88 23 16 85
Directeur de la publication et de la rédaction : Éric Petitdemange
Conception / Réalisation : Éditialis Publishing – 01 46 99 22 95 – 160 bis rue de Paris, 92645 Boulogne-Billancourt Cedex
Chef d'édition : Laurence Baylac – Maquette : Annick Millet – Secrétariat de rédaction : Marie Martin
Rédaction : ASP (J.-L. Fournier et B. Fauroux) et Artisans Mag' (M. Lalanne, C. Poisson, C.Guicheteau et Agathe Jaffredo) – Les articles des pages 15, 16, 18, 20-21, 22-23, 26-27, 28, 30, 32-33, 34, 36-37, 38 ont été initialement rédigés pour le magazine Batir et sont issus des numéros 74 (janvier 2011), 76 (mars 2011), 77 (avril 2011), 78 (mai 2011) et 79 (juin-août 2011) - Couverture : MCD
Publicité : AGEPRESSE – Juliette Chastanet (02 38 22 25 29) et Éditialis – Jérôme Picq (01 46 99 22 97)
Éditialis Publishing est une filiale détenue à 100 % par Éditialis – N°ISSN : 2112-7603
« Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement tout article du présent magazine sans l'autorisation de l'éditeur. » Articles L122-4 et L122-5 du Code de la propriété intellectuelle.

KWP naturetech

LE BARDAGE EN
BOIS RECONSTITUÉ

100% Écologique : Certifié FSC

- 6 Profilés attrayants + le bardeau Hampton : pour répondre à tous les styles.
- 16 coloris standards et accessoires assortis.
- Système d'enclenchement Tru-Align[MC] pour un assemblage précis et résistant.
- Épaisseur de 13 mm (+ de 30% supérieure aux produits concurrents) pour une meilleure rigidité et une plus grande stabilité.
- Ultra durable :
  - 25 ans de garantie sur le panneau.
  - 15 ans de garantie sur le fini.

T 0032 56 40 02 06 **F** 0032 56 42 45 96
franckc@kaycan.com

www.KWPproducts.com

L'innovation est dans le sac

BIO
BY Calcia
SAC

1er Sac de ciment Biodégradable et Compostable ! BioSac by Calcia,
la solution concrète pour valoriser
les déchets d'emballage sur chantier,
certifiée par le label « **OK Compost** »

Ciments Calcia
Italcementi Group

Les Technodes
78930 GUERVILLE Cedex
Tél 01 34 77 78 00
Fax 01 34 77 79 06
www.ciments-calcia.fr